Francophone Roundtable on Economic Development in Atlantic Region Rural and Coastal Regions

Proceedings of the Roundtable

Atlantic Canada Opportunities Agency and
Conseil économique du Nouveau-Brunswick Inc.

October 7 and 8, 1997
Atlantic Host Inn, Bathurst, N.B.

CONSEIL ÉCONOMIQUE DU NOUVEAU-BRUNSWICK INC.

Atlantic Canada Opportunities Agency | Agence de promotion économique du Canada atlantique

Ensemble, pour une économie plus forte
Building a stronger economy together

102-04407/

TABLE OF CONTENTS

INTRODUCTION

Background 1

Objectives of the economic development roundtable 1

Participation 1

Roundtable program 2

ROUNDTABLE DISCUSSIONS – A SYNTHESIS

The importance of an enabling environment for local development presented par Professor Maurice Beaudin of the Université de Moncton 3

Exporting by small businesses and regional development presented by Professor Pierre-Marcel Desjardins of the Université de Moncton 7

Roundtable discussions 9

CONCLUSION 14

APPENDICES

List of participants ..... Appendix I

Jodrey Centre ..... Appendix II

The importance of an enabling environment for local development presented by Professor Maurice Beaudin of the Université de Moncton ..... Appendix III

Exporting by small businesses and regional development presented by Professor Pierre-Marcel Desjardins of the Université de Moncton ..... Appendix IV

Enterprise creation in rural areas: the Canadian experience by ACOA - Ottawa ..... Appendix V

INTRODUCTION

BACKGROUND

Credit for this Francophone forum on regional economic development should go to the Atlantic Canada Opportunities Agency (ACOA) and the Conseil économique du Nouveau-Brunswick (CENB). In 1995, ACOA began organizing series of roundtables to bring together around a same table business leaders, university experts and everyone who plays a key role in their region's economy. In partnership with universities and agencies in the four Atlantic provinces, ACOA organized a series of roundtables on such varied subjects as entrepreneurship, aquaculture, demographics, and science and technology in an economic development context.

The Francophone roundtable on economic development in rural and coastal regions is the sixth in the series: five English-language roundtables were held between 1995 and 1996. Every roundtable in the four Atlantic provinces was the result of a partnership; in this case the Francophone roundtable came about through a partnership between ACOA and the CENB.

OBJECTIVES OF THE ECONOMIC DEVELOPMENT ROUNDTABLE

- establish partnerships between the various stakeholders;
- initiate discussions on the drafting of regional development policies;
- establish contacts and communication between economic development stakeholders of the rural and coastal regions of the Atlantic Provinces.

PARTICIPATION

The regional economic development specialists were from the four Atlantic provinces and between them, constituted a very knowledgeable and representative forum on economic development in the Atlantic rural and coastal regions. ACOA and CENB thought it appropriate to also invite a specialist from St-Pierre & Miquelon, which is an integral part of the Atlantic rural and coastal economy.

A total of 30 people attended this roundtable, held over two days. A complete list of participants and information on their backgrounds is found in Appendix 1 to this document.

.../2

ROUNDTABLE PROGRAM

The Francophone roundtable on economic development in Atlantic rural and coastal regions was divided into two main components: on-site visits and discussions. The first day was spent visiting businesses in the surrounding area. Participants visited the Marine Centre in Shippagan and Mega Bleu, a blueberry and cranberry freezing plant located in Tracadie-Sheila.

The first day ended with a banquet at which Mr. Ronald Robichaud gave a talk on the Jodrey Centre. Mr. Robichaud is the director of this SME development centre located on the campus of the Université Sainte-Anne in Nova Scotia. The centre's mandate is to provide counselling and consultancy services to southwestern Nova Scotia businesses. It also provides university students with an opportunity to find out first-hand how a small business is operated in Nova Scotia. The centre's services are available at a minimal price, thanks to financial assistance from ACOA, which subsidizes 75% of the Jodrey Centre 's operating costs. The centre assists local businesses with their import and export activities. Another Jodrey Centre project to promote economic development in the southwestern part of the province is the establishment of a historical village. (See Appendix II for more information about this business development centre)

Reflection, discussion and comments were the order of the day during the second and last day of the forum as participants attended a roundtable on the topic of rural and coastal region economies. This document, ***PROCEEDINGS OF THE FRANCOPHONE ROUNDTABLE ON ECONOMIC DEVELOPMENT IN ATLANTIC RURAL AND COASTAL REGIONS***, is a synthesis of the day's discussions, as prepared and drafted by Les productions SCRIPTA, under the coordination of ***JEAN HÉBERT***, management consultant.

.../3

ROUNDTABLE DISCUSSIONS – A SYNTHESIS

Ms. Anne Bertrand, president of the Conseil économique du Nouveau-Brunswick led off, introducing the two economists who would give short presentations that would provide discussion points for the day's topic: Mr. Maurice Beaudin, assistant director of the Canadian Institute for Research on Regional Development at the Université de Moncton, and Mr. Pierre-Marcel Desjardins, holder of the Chair of Cooperative Studies at the same university.

THE IMPORTANCE OF AN ENABLING ENVIRONMENT FOR LOCAL DEVELOPMENT presented by Professor Maurice Beaudin of the Université de Moncton

The research done by the Canadian Institute for Research on Regional Development is basically on regional economies. It is always difficult to make the link between economic theory and the practical economy of everyday life. Gatherings like this one provide such an opportunity.

Professor Maurice Beaudin's paper is a reflection on the key concepts to be kept in mind when dealing with regional economic development issues. (Professor Beaudin's paper in its entirety is included in Appendix III).

Some of the concepts mentioned are the importance of an enabling and vigorous environment to stimulate economic development in the regions through the establishment of partnerships and alliances between small and medium-sized enterprises. Interest in SMEs has been lively for several years now because they generate employment and governments tend to buy their products and services from SMEs.

The economic constraints in some rural regions are considerable, while other regions, cited as examples below, are experiencing economic development. What is making big business lose ground to SMEs?

The cause of this reversal is the restructuring of the global economy. Because of the crises of the 1970s, (e.g. the oil crisis), we have moved from a mass production system to a more flexible and responsive production system that is appropriate for SMEs. We are seeing the emergence of model SME regions throughout the world, in regions that were less favoured by industry. The Beauce region of Quebec is one such region where SMEs play a significant role in regional economic development.

.../4

These model regions are proof that it is possible to overcome the climate of economic dependency in rural regions through the emergence of pools of small and medium-sized enterprises that generate employment and have sufficient economic potential to bring about rural development.

Where do the mechanisms come from in these resource-poor regions ? How have these regions been able to create the necessary synergy, the right combination of elements? It is possible to turn around the climate of dependency and human resources are the basic factor required. In regions where the model is a successful one, what has changed are the people. Mentalities change, community leadership develops and joint efforts are made. These elements, combined, create dynamism. We must now ask ourselves what the interaction between the entrepreneur, the SME and the environment is?

As a starting point, let us look at the advantages and disadvantages of owning a small business.

The ***advantages*** are smaller size, more flexible organizational structure, and family environment.

The ***disadvantages*** are limited financial resources, less able to take advantage of economies of scale, greater turnover of personnel, and increased competitive pressure due to globalization.

For a thriving enabling environment, the disadvantages and weaknesses of SMEs must be overcome to create a favourable environment. There is general consensus that the key ingredients for an enabling environment are:

- general community leadership;
- entrepreneurship;
- available risk capital;
- adequate regulations and logistical support (government's role); and
- institutional support, particularly for research and development and for training.

How are all these elements brought together to create the necessary synergy for the emergence of an enabling environment? The most frequent problem is the lack of coordination of all these elements.

.../5

Economic development strategy

The key elements of a regional economic development strategy are **partnership and entrepreneurship**. Some of the other elements that must be considered are :

- **distinction between "needs" and potential;**
- the coordination of effort (synergy of action); and
- flexibility of approaches and means (adaptation to local situation).

The economic development concept involved is endogenous (from the inside) and focuses on the importance of human capital and its experience. Four elements are needed to adapt to an economic development situation:

- positive attitude towards changes;
- the community must not be content with the status quo;
- community cooperation (the importance of networks);
- experience of adaptation and/or organization in an economic development context.

In some communities, the cooperative approach can be highly beneficial. Networks can also help SMEs compete. Networks are important to help SMEs break down the isolation and solitude of business people.

The supportive role of governments

- creating a receptive environment for business;
- supporting and assisting entrepreneurship;
- bringing government action closer to the people;
- promoting greater community self-sufficiency;
- increasing partnerships between the government and the regions.

The government must not ignore rural or resource regions in its economic development strategy. Rather, the government should rethink its economic development strategy so as to take more account of the regions. The government-region partnership is essential to the emergence of healthy and vigorous regions. In most Atlantic provinces, economic development is designed around the major centres; in New Brunswick, these are Saint John, Moncton and Fredericton. Our economic development has focussed on these centres and now it is time to reconsider this way of doing things.

.../6

Roundtable discussions

- According to Professor Beaudin, governments rarely consult experts and researchers when setting their economic development priorities. The government should do so and the secret is communication. What is needed is a climate where all levels of government and the community work together.

- The 1970s and 1980s were bountiful years for economic development. This was followed by a decline in efforts by industries (lack of resources) and government.

- Governments are changing their ways of doing things. In Newfoundland, the province is divided into 20 zones with their own regional development plans. Here, the government's support role may consist of having decentralized government units in each region to do follow-up in rural areas.

- Most entrepreneurs lose interest in regional collaboration when they are well established in their communities. All are not ready to share, even if there exists some mentorship between entrepreneurs.

Ms. Bertrand summarized the important points to be remembered from Professor Beaudin's presentation on regional economic development:

- human effort;
- the role of government;
- risk sharing;
- a change of mentality.

EXPORTING BY SMALL BUSINESSES AND REGIONAL DEVELOPMENT presented by Professor Pierre-Marcel Desjardins of the Université de Moncton

Pierre-Marcel Desjardins holds the Chair of Cooperative Studies at the Université de Moncton. His paper was on exporting SMEs as significant development factors in some regions. (The entire text of Professor Desjardins' paper is found in Appendix IV.)

Characteristics of our economic environment

If we take a comprehensive look at our economic environment, the first characteristic that stands out is the global nature of today's economy. The economic environment has changed radically in the last ten years, and this is partly due to market globalization. The concepts of time and distance no longer have the same meaning. The new technology is changing the concept of time in a fundamental way. Two centuries ago, it took 2 or 3 weeks for documents to reach Europe, while today it takes 2 or 3 seconds. Obviously, distance and time are still factors when it comes to moving goods. However, the rapid movement of information allows firms with offices throughout the world to operate around the clock.

A new role for government

This characteristic has a particular impact in rural communities where employment insurance reform is bringing economic devastation. Obviously, the sales of a convenience store in a community that has a 75% unemployment rate in January are going to plummet.

Demographic changes

Demographic changes have an increasing impact on our markets. As baby-boomers reach their forties and fifties, the markets change. Buying power is concentrated in this age group, which meant that 20 or 25 years ago, the buying power was focussed on family spending. Now new markets will open, while others will be saturated. Demographic changes will have a major impact on our economy. The geographic location of rural regions is an important factor with respect to their impact on their economic environment.

Atlantic Canada

Atlantic Canada is highly rural. Statistics show that 49% of the Atlantic Region population lives in rural areas. In regional economic development terms, this means that the Atlantic reality is different from that of the majority of other Canadian provinces. Another important statistic is that 96% of our communities have a population of less than 10,000, which is a characteristic reality of the Atlantic Region.

.../8

Regional development: an urban reality and a rural reality?

There was a time when no one believed in the future of rural communities. Urban regions had all the advantages and infrastructures needed for economic development. In recent years, particularly as a result of the rise of advanced technology, another reality is dawning for rural regions. Thanks to technology, people no longer need to be physically present at a certain location in order to work. People no longer need to be in an urban environment to do business.

Exporting SMEs: a few examples

Three regions are worthy of mention.

- Southern New Brunswick (particularly Charlotte county) is very active in exports markets in the field of aquaculture as a whole and in salmon farming in particular. In this region, government initiatives were instrumental in the development of this sector.

- In Denmark, a small European country, 98% of jobs are in the private sector. This country has one of the most "exporting" economies in the Western world and banked on regional, national and international networks for the development of the export sector.

- Another example is the "third Italy" (south of Rome, towards Naples) where a large number of SMEs specialize in the production of a category of goods and are regrouped around certain centres (often villages). The products exported include clothing, ceramics, footwear, and agricultural equipment. In the industrial districts that have been set up, conditions vary greatly from one SME to another; some operate under very rudimentary conditions while others use the latest technology. Several firm in a same district can work on different stages of a same product before it reaches the market. The production and marketing of SMEs is coordinated by agents who pass on information about international markets.

A few basic elements of the success of exporting SMEs:

- the importance of information, given the new concepts of time and distance;
- the importance of networks;
- innovation;
- opening on the world.

In conclusion, it is possible to generate regional development through the establishment of exporting SMEs, since the examples of success speak for themselves. However, the process is not easy or automatic.

Roundtable discussions

Rural and urban duality

- Chairwoman Anne Bertrand opened the debate by a discussion about the change of attitude among consumers, who now travel to major centres for the products and services they need. This trend disadvantages small businesses in the regions. Meanwhile, consumers want to maximize their investments. Loyalty and nationalism count for little when it comes to economics.

- We must take advantage of diminishing distances, as in the case of travel to and from P.E.I. via the Confederation Bridge. This phenomenon of mass movement towards large centres is difficult to change.

- Some rural regions benefit from the presence of major centres. The area around Moncton is a good example of this. In Prince Edward Island, people in rural areas travel to the Island's urban centres for their goods and services. In Nova Scotia, the economy was weakened by a drop in fishery resources. People travel to the major centres for their goods and services. In Stephenville, Newfoundland, people work in their own community and go to town to make their purchases. Several factors influence the purchase of services in major centres:
  psychological (getting away from home);
  communication (more accessible);
  the human factor (promotes changes in mentality).

- St-Pierre & Miquelon are less affected by multinationals for geographical reasons. However, people still go to Halifax, Montreal and St. John's to shop. The retail sector is in crisis; merchants have been unable to adapt to consumers' needs.

- The exodus must not be seen in a totally negative light. The rural world will not wither away. It provides a day-to-day and less specialized workforce that enables businesses to be more competitive. Rural regions must be allowed to develop with their own resources, what they excel in. People are attracted by the quality of life of rural regions. In Shediac, the community is just as prosperous as 10 years ago, except that businesses have diversified.

Economic Development in rural areas

- Eco-tourism development in communities improves the quality of life of people and is attractive to communities with greater needs and exploitation potential. It is possible to incorporate eco-tourism in agricultural and industrial activities with visiting in the

.../10

background. In Newfoundland, the former railroad bed was developed into a snowmobile trail that covers the entire distance once travelled by the train.

- The Mega Bleu firm based the development of its business on the natural and human resources of the region (Acadian Peninsula). To expand the business, they built on outward-looking human resources. In 1980, this family blueberry operation expanded its market to sell off its production. A new plant was then built for exports. Constraints in the region centered around the amount of capital needed, which was not available locally. The workforce had to be trained on the job, as the necessary training was lacking.

- Another constraint encountered by this SME was that government and business priorities diverged at various times. For example, the government was prepared to conduct a market study, while the firm was ready to produce. Bankers are very conservative when it comes to business plans and market studies. They are somewhat disconnected from the reality of the entrepreneur's world. Sometimes you have to be ready to move without necessarily doing studies. In rural development, when it comes to skipping over certain steps, the issue of credibility comes into play.

- One should try to add complementary development rather than just copy a successful initiative. The focus should also be on local entrepreneurship. It is not necessarily a question of having a unique product, but a product that is a little better than the competition. In order to develop our regions, we need to invest in people who want to stay here. Our regions have an enormous potential in several fields, it is a matter of finding the products to be exploited.

- Today's small business needs tools, guarantees before going into business, if regional development is to take place. There is a maladjustment in the regional economy and it is the under-capitalization of small business. SMEs must increasingly look for investments outside banking institutions; among retirees, for example. SMEs should also approach business people for capital. Five or six business people who can each invest $10,000 could provide the start-up funds for a business. Such partnerships have given results in the past.

- What can be done to help entrepreneurs who are already in business and who are suffering losses? The problems are different in each community and it is up to each of them to identify their priorities.

- Research and development will become increasingly important in regional development.

.../11

Transportation - harmful impact on our industries?

- Prince Edward Island lost VIA 15 years ago and trucking has gained increasing importance. The Confederation Bridge gave a new impetus to the transportation industry and services have improved. When the ferry was in operation, the transportation of goods during the peak tourist season was delayed. The transport sector is benefitting greatly from this new infrastructure. There is no shipping of goods by air on Prince Edward Island. Trucking makes up the major share of the transport sector.

- The Prince Edward Island tourism industry grew by 20%, partly as a result of the Confederation Bridge. Will this increase continue or slow down? Obviously, a trip to and from Prince Edward Island is now much faster.

- The lack of export products from Newfoundland is noticeable. Much is imported, but the trucks return empty. However, manufacturers are beginning to take advantage of this. Rural regions are still badly served in terms of highways compared to urban centres. The highway infrastructure is not developed enough in rural areas. The time it take to travel to and from Newfoundland is also an issue. Air transport services are adequate.

- The St-Pierre & Miquelon islands seem to have certain advantages in exporting. French government subsidies are designed to enable exporting companies to be more competitive by providing customs benefits.

- There are transportation problems in New Brunswick, particularly in the forestry industry. Weight standards are very strict and differ from province to province. This has an effect on natural resource products, and creates enormous costs and delivery delays.

Marine transport

- It takes ten days for Newfoundland limestone mines to export their products to Europe, which is a bit too much to be competitive.

- In New Brunswick, the port of Belledune has a bulk freight wharf. SMEs could group together to charter vessels to ship from Belledune. The forestry industry could use Belledune facilities to ship its merchandise.

- Nova Scotia, in partnership with ACOA, is working to improve its transportation system for economic development purposes. It takes too long to export marine products by sea, and they only go to Boston. Plants no longer want to set up in southwestern Nova Scotia. The Yarmouth airport will be closing its doors in 1999. The

.../12

transportation industry requires considerable funding to set up infrastructures that are unprofitable without a diversification of the economy.

Partnership

- Are partnerships needed in rural areas? It is a desirable approach, which sometimes works between similar or complementary businesses. However, competitiveness is a risk. It is important to set up a network among the Francophone communities of the Atlantic region to capitalize on their advantages and to consider partnerships.

- Partnerships are often seen in the Prince Edward Island tourism sector, but partnership formulas have not been explored much in other sectors of the economy.

- Partnerships would be helpful in Newfoundland and should be developed.

- In New Brunswick, some attempts at partnership have functioned well and are the source of growth for some businesses. The Groupe Roy Consultants is one such firm that grew out of partnerships with firms it its own sector, engineering.

- In St-Pierre & Miquelon, people think partnership. Since human resources are limited, partnerships must be found in various specialties to meet every need. Partnerships are difficult to find in Canada and specialists must often be sought in France. Partnerships are essential and unavoidable.

- In New Brunswick, partnership is nonetheless an emerging phenomenon and partnerships are necessary with certain countries. It is the way of the future and we must prepare accordingly to seize opportunities. An example of partnership: one country manufactures and the other does the assembly.

Centres of excellence

- The idea is a worthwhile one with respect to training, such as at the marine and peat moss centres that are affiliated with the Shippagan campus of the Université de Moncton.

- Should regions have a specific orientation? In the Acadian Peninsula, discussions on the subject did not result in any agreement. Governments could focus their funding efforts on specific fields in given regions.

- In France these centres collapsed, but they led to the creation of infrastructures for businesses.

.../13

- A centre of excellence must not be static; it must be more than a facade. A research centre surrounded by major businesses will develop a critical mass and the concept may then be viable. However, a region should not be assigned specific orientations, as this hinders free enterprise.

- There is a difference between a research centre and a centre of excellence. Attracting businesses is no easy matter. One must work with the people in the community.

- In New Brunswick, NBTel was a catalyst for the province's call centres.

Conclusions of the roundtable discussions

1. It is important to attract investments and even more important to keep these investments in our regions.

2. The Atlantic Region's potential is enormous and we are making progress in regard to partnerships. The concept is well rooted in the private sector.

3. ACOA continues to support studies in sectors of the future such as information technology, biotechnology, etc.

Despite the challenges facing Atlantic Canada, we must not let obstacles stop us because the region has an enormous potential.

The chairwoman thanked the participants.

.../14

CONCLUSION

This sixth Francophone roundtable on economic development in rural and coastal regions gave the participants an opportunity to get to know each other better and discuss issues that affected them.

Gathered around a table, stakeholders in Atlantic Canada's regional economic development took stock of several issues such as the importance of an enabling environment for local development, exporting SMEs and regional development, means of transportation, marine transport, partnerships, and centres of excellence, to name only a few.

Obviously, the pooling of experiences and opinions in regional development matters can only be beneficial to Atlantic Canada's economic development. This Francophone sixth roundtable on economic development in our regions came about as a result of a partnership between ACOA and the CENB and which could be a starting point for the development of regional development policies for the Atlantic Region.

APPENDICES

APPENDIX I

FRANCOPHONE ROUNDTABLE ON RURAL DEVELOPMENT
Bathurst, N.B.
Octobre 7 & 8, 1997

Roundtable Participants

Participants:

Terre-Neuve	3
N.-É.	4
Î.-P.-É.	2
N.-B.	8
Saint-Pierre et Miquelon	1
Université de Moncton	2
CENB	2
APECA	8
	TOTAL 30

Terre-Neuve

1. Monsieur Robert Cormier
   Directeur général
   Association régionale de la côte ouest
   (ARCO)
   C.P. 190, R.R.#1
   La Grand' Terre, Terre-Neuve
   A0N 1R0

   Tél.: (709) 642-5254
   Téléc.: (709) 642-5164

   Résidence:
   C.P. 19
   Cap Saint-George, Terre-Neuve
   A0N 1E0

2. Monsieur Ali Chaisson
   Directeur général
   Fédération francophone de Terre-Neuve
   et Labrador
   265, rue Duckworth
   St. John's, Terre-Neuve
   A1C 5G9

   Tél.: (709) 722-0627
   Sans frais 1-800-563-9898
   Téléc.: (709) 722-9904

3. Madame Andrée Fougère Thoms
   L'Association francophone de
   Saint John's
   96, rue Le Marchant
   Saint John's, Terre-Neuve
   A1C 2H2

   Tél.: (709) 726-4900
   Téléc.: (709) 726-4900

   Résidence:
   16, rue Falkland
   St.John's, Terre-Neuve
   A1C 1V9

Nouvelle-Ecosse

1. Madame Irène D'Entremont
   Présidente
   MIT Electronics Inc.
   C.P. 735
   468, rue Main
   Yarmouth, Nouvelle-Écosse
   B5A 4K3

   Tél.: (902) 742-4332
   Téléc.: (902) 742-0006

2. Monsieur Edgar Samson
   Premium Seafoods Ltd.
   C. P. 39, Lower Road
   Arichat, Nouvelle-Écosse
   B0E 1A0

   Tél.: (902) 226-2633
   Téléc.: (902) 226-1263

3. Monsieur Ronald Robichaud
   Centre Jodrey
   Université Ste-Anne
   Pointe-de-L'Église, Nouvelle-Écosse
   B0W 1M0

   Tél.: (902) 769-3265
   Téléc.: (902) 769-0163
   Résidence: (902) 645-2218

   Résidence:
   C.P. 130
   Meteghan
   Comté de Digby
   Nouvelle-Écossse
   B0W 2J0

4. Monsieur Maurice Gauvin
   Féderation acadienne de la
   Nouvelle-Écosse
   1106, rue South Park
   Halifax, Nouvelle-Écosse
   B3H 2W7

   Tél.: (902) 421-1772
   Téléc.: (902) 422-3942

L'Île-du-Prince-Edouard

1. Madame Réjeanne Arsenault
   Les Maisons des Bouteilles
   C.P. 72
   Richmond, Île-du-Prince Édouard
   C0B 1Y0

   Tél.: (902) 854-2987
   Téléc.: -----

2. Monsieur Wilfred Arsenault
   Directeur général
   Société de développement de la Baie
   acadienne
   C.P. 67, (48, chemin Mill)
   Wellington, Île-du-Prince Édouard
   C0B 2E0

   Tél.: (902) 854-3439
   Téléc.: (902) 854-3099

Nouveau-Brunswick

1. Monsieur Jean-Jacques Roy
   Président
   Groupe Roy Consultant
   548, avenue King
   Bathurst, Nouveau-Brunswick
   E2A 1P7

   Tél.: (506) 546-4484
   Téléc.: (506) 548-2207

2. Monsieur Duane Woods
   Directeur général
   Les Scieries Chaleur
   R.R. # 1, Site 1, Boîte 15
   Belledune, Nouveau-Brunswick
   E0B 1G0
   Tél.: (506) 522-2246
   Téléc.: (506) 522-0230

3. Monsieur Rhéal Savoie
   Bouctouche Bay Industries Ltd.
   C.P. 427
   (Route 475, no. 2147)
   Bouctouche, Nouveau-Brunswick
   E0A 1G0

   Tél.: (506) 743-5455
   Téléc.: (506) 743-6729

4. Monsieur Camille Belliveau
   Belliveau, Pellerin & Associés
   79, chemin Sackville
   Shédiac, Nouveau-Brunswick
   E0A 3G0

   Tél.: (506) 532-2464
   Téléc.: (506) 532-5301

   Résidence:
   145, rue Smith
   C.P. 1604

5. Monsieur Éric Hall
   Mega Bleu Inc.
   C.P. 950
   Tracadie-Sheila, Nouveau-Brunswick
   E1X 1G7

   Tél.: (506) 358-6366
   Téléc.: (506) 358-2155

6. Monsieur Jean-Yves Thériault
   Directeur du Village acadien
   Village historique acadien
   C.P. 5550 (Route 11)
   Caraquet, Nouveau-Brunswick
   E1W 1B7

   Tél.: (506) 726-2600
   Téléc.: (506) 726-2601

7. Monsieur Sylvestre McLaughlin
   328, rue Highfield
   Moncton, Nouveau-Brunswick
   E1C 5R6

   Tél. (506) 388-4548
   Téléc.: (506) 388-9007

8. Monsieur Jacques Boucher Architecte
   Ltée
   Bureau 202
   1850, boulevard Vanier
   Bathurst, Nouveau-Brunswick
   E2A 3Y6

   Tél.: (506) 548-4826
   Téléc.: (506) 548-2060

Saint-Pierre et Miquelon

1. Monsieur Gérard Mercher
   Directeur
   Agence de Développement
   B. P. 4208 97500
   Saint-Pierre et Miquelon
   France

   Tél.: 011-508 41.71.14
   Téléc.: 011-508 41.71.15

Université de Moncton

1. Monsieur Pierre-Marcel Desjardins
   Titulaire de la Chaire d'études coopératives de l'Univ. de Moncton
   Édifice Taillon
   Université de Moncton
   Moncton, Nouveau-Brunswick
   E1A 3E9

   Tél.: (506) 858-4377
   Téléc.: (506) 858-4123

2. Monsieur Maurice Beaudin
   Directeur adjoint
   Institut canadien de recherche sur le développement régional
   Édifice Taillon
   Université de Moncton
   Moncton, Nouveau-Brunswick
   E1A 3E9

   Tél.: (506) 858-4467
   Téléc.: (506) 858-4123

Conseil économique du Nouveau-Brunswick

1. Madame Anne Bertrand
   Présidente
   Conseil économique du Nouveau-Brunswick
   Bureau 301
   200, rue Prospect
   Fredericton, Nouveau-Brunswick
   E3B 2T8

   Tél.: (506) 450-3325
   Téléc.: (506) 450-6333

2. Monsieur Ronald Drisdelle
   Directeur exécutif
   Conseil économique du Nouveau-Brunswick
   Bureau 314
   236, rue Saint-Georges
   Moncton, Nouveau-Brunswick
   E1C 1W1

   Tél.: (506) 857-3143
   Téléc.: (506) 857-9906

APECA

Ottawa:

1. Monsieur Martin Abrams
   Président, Bureau d'Ottawa
   Agence de promotion économique du
   Canada atlantique
   4e étage , 60, rue Queen,
   C.P. 1667 Succursale "B"
   Ottawa (Ontario)
   K1P 5R5

   Téi.: (613) 954-0428
   Téléc.: (613) 954-0429

2. Monsieur Marcel LeBreton
   Agence de promotion économique du
   Canada atlantique
   4e étage, 60, rue Queen
   C.P. 1667 Succursale "B"
   Ottawa,, Ontario
   K1P 5R5

   Tél.: (613) 954-3350
   Téléc.: (613) 954-0429

Siège social:

3. Monsieur David Slade
   Économiste en chef
   Agence de promotion économique du
   Canada atlantique
   644, rue Main, C.P. 6051
   Moncton, Nouveau-Brunswick
   E1C 9J8

   Tél.: (506) 851-6141
   Téléc.: (506) 851-7403

4. Monsieur Paul Landry
   Conseiller de politique
   Agence de promotion économique du
   Canada atlantique
   644, rue Main, C.P. 6051
   Moncton, Nouveau-Brunswick
   E1C 9J8

   Tél.: (506) 851-3815
   Téléc.: (506) 851-7403

APECA

Terre-Neuve:

5. Monsieur Wayne Quilty
   Agence de promotion économique du Canada atlantique
   11e étage, Cabot Place - Phase II
   10, Barter's Hill
   C.P. 1060, Succursale "C"
   St. John's, Terre-Neuve
   A1C 5M5

   Tél.: (709) 637-4477
   Téléc.: (709) 772-2712

Nouvelle-Écosse:

6. Monsieur Ben Ferguson
   Agence de promotion économique du Canada atlantique
   Pièce 600
   Central Guaranty Trust Tower
   1801, rue Hollis
   C.P. 2284, Succursale "M"
   Halifax, Nouvelle-Écosse
   B3J 3C8

   Tél.: (902) 426-9307
   Téléc.: (902) 426-2054

Nouveau-Brunswick (Bathurst):

7. Monsieur Claude Lapointe
   Agence de promotion économique du Canada atlantique
   Bureau de district du Nord-Est du N.-B.
   275, rue Main, Pièce 212B
   Place Harbourview
   Bathurst, Nouveau-Brunswick
   E2A 1A9

   Tél.: (506) 548-7420
   Téléc.: (506) 548-7720

Nouveau-Brunswick (Moncton):

8. Monsieur Laurent Léger
   Agence de promotion économique du Canada atlantique
   Bureau de district du Sud-Est du N.-B.
   644, rue Main
   C.P. 6051
   Centre de la Croix Bleue
   Moncton, Nouveau-Brunswick
   E1C 9J8

   Tél.: (506) 851-6276
   Téléc.: (506) 851-3961

APPENDIX II

JODREY CENTRE
for businesses

The Jodrey Centre was set up to offer consultancy and consultation services at a nominal cost to small and medium-sized enterprises in southwestern Nova Scotia and to introduce university students to the operation of a business.

The Jodrey Centre is one component of the contribution of the Université Sainte-Anne and the Atlantic Canada Opportunities Agency to regional economic development.

The Centre is proud to have on its team an advisory committee made up leading members of the local business community who provide invaluable advice on the operation of the Jodrey Centre. These advisors contribute the knowledge and expertise acquired through numerous other community groups and committees.

The Centre's partners include: the business development centre, the provincial Economic Development and Tourism Department, the provincial Economic Renewal Agency, Human Resources Development Canada, Université Sainte-Anne, the Western Valley Development authority, the Atlantic Canada Opportunities Agency and the municipalities of Clare and Argyle.

Services offered to the Centre's clientele

- Consultations for potential entrepreneurs and entrepreneurs wanting to expand or improve their businesses;
- Documentation on the sources of assistance available in the region;
- Support for the preparation of business and marketing plans for new businesses;
- Bank of resource persons available at the Centre;
- Information sessions given by entrepreneurs.

APPENDIX III

The importance of an enabling environment for local development

Reflexions on rural development presented by

Maurice Beaudin

Assistant Director, Canadian Institute for Research on Regional Development

Moncton, N.B.

Professor, Department of Economics

Université de Moncton

Francophone Roundtable on Rural Development

organized by the Conseil économique du Nouveau-Brunswick Inc. and ACOA

Bathurst, N.B.

October 8, 1997

The importance of an enabling environment for local development

For the last few years, in Canada as in other industrialized countries, strenuous efforts are being made to find **new forms of development that are more compatible with the realities of small regions**. Why this renewed interest in rural or outlying regions? It is due to the impressive level by activity of small and medium-sized enterprises at a time when big businesses are cutting back their work forces and adopting new technologies in large numbers in order to remain competitive. Since the latter are no longer creating jobs, everyone is turning to the local and regional SMEs. And since the latter constitute the backbone of most rural areas, frantic efforts are being made to activate self-sustaining development processes in environments considered to be peripheral.

Yet this is a consequence of economic restructuring rather than a causal explanation. The restructuring disrupted production systems that, since the 1930s, had been based on economies of scale and mass production. Result: big business began feeling the effects of competition from smaller companies whose production organization was more flexible. This new way of producing meant that heavily industrialized regions, where integrated large-scale organizations were once king, were no longer decline-proof; in addition, the new economic environment allowed so-called peripheral regions to quickly fit international production and trade networks. We therefore saw the emergence of new production spaces in regions that, until then, had little or no industrial background. They include the "third Italy", meaning the central-northern portion of Italy (where some 80 local industrial districts have been identified); the länder of southern Germany; the Rhone-Alps region of France; the U.S. "Sunbelt", the Beauce region of Quebec, the Mondragon region of the Spanish Basque Country (dynamism built around the cooperative movement) and the vigour of SMEs in the Jutland rural agricultural region in Denmark.

These experiences shows that the climate of dependency and resignation that, unfortunately, seems to be the lot of many regions can be turned around. This is because development starts in people's minds, provided certain conditions exist. What are these conditions? What is most surprising is that an abundance of natural resources does not seem to be an essential condition or even a major ingredient. Of the regions just listed, most are in fact poor in natural resources.

So where do their comparative advantages lie? We must look for them elsewhere, in mindsets, societal organization, community and entrepreneurial leadership and the presence and especially the collaboration of the institutional sector. In short, comparative advantages should not be looked for in resource endowment, nor the possibility of economies of scale, but rather in the environment, where the players have been able to create interrelations (symbiosis) between the various elements likely to lead to the emergence of local vitality and, ultimately, regional vitality. These are referred to as innovative environments.

It is worthwhile noting that the SMEs that develop there are not limited to the economy of their region. On the contrary, many of them are strongly integrated into the world economy, which is a basic criterion with regard to development and regional self-sufficiency.

Entrepreneurs and their environment: the sought-after symbiosis

The proliferation of small and medium-sized enterprises (SMEs) is therefore a consequence of the global economic restructuring, i.e. the movement from standardized mass production to flexible and diversified production. However, SMEs, although their small size and more flexible organizational structure can be an advantage, have fewer resources (financial and human) than larger companies, and enjoy less economies of scale. Furthermore, recruiting and maintaining a highly qualified staff is much more difficult in rural or semi-rural areas. As we are aware, human resources are essential to the scouting and adoption of new technologies in business. Skilled personnel is just as important for the marketing, distribution and commercialization components. Another important consideration is that SMEs cannot, any more than do big companies, escape the increased competitive pressures imposed by the globalization of trade. They must therefore count on comparative benefits of another kind, benefits they get from within the region, by calling on or benefitting from the vitality of the environment in which they operate. **In other words, the region in which the business is established or incubated has a bearing on its form of organization and, consequently, on its vitality. The more dynamic (enabling) the environment, the more non-traditional, but nonetheless real, comparable benefits the business enjoys.**

The question we must ask ourselves at this point is as follows: is the simple presence of a vital environment a cure-all for the challenges of economic development in rural areas? Opinions on this subject are varied and conflicting. They generally fall within one of two schools of thought: **the first is based on the belief that local development depends on a**

gamble: the exploitation of real or latent potential that has remained hidden or obstructed. The existing situation is described as "sub-optimal" and the enhancement of local resources, in the largest sense of the word, will result in positive development. This concept takes in a major component of the social economy, stating that the satisfaction of social needs is just as important, if not more important, than economic factors; this is referred to as the social or community approach, often called the "needs approach".

The other movement centres around what everyone calls the "market approach". This camp is more critical and perhaps also more sceptical. Its adherents say that in economic matters, the only key to self-sufficiency is competitiveness, which depends on the optimization of the comparative advantages and the use of advanced technologies, even if they must be imported. One can, of course, follow either line of thought, but just as in politics, more and more people are combining elements of both, which, in my opinion, seems to correspond more to reality.

The key ingredients to a dynamic environment

Although all communities are not at the same level of development and involve a multitude of situations, it is now largely accepted that in order for a local development strategy to be successful, several elements are needed, and these elements must be in symbiosis. The ones most often mentioned are:

1) Leadership (municipal elite, local leaders);

2) Entrepreneurship (local entrepreneurs, local initiatives);

3) Venture capital (attitude of the financial sector, of lending institutions);

4) Regulation and logistical support (government or public agencies);

5) Institutional support (schools, community colleges, universities, hospitals, etc., both in terms of training and demand for goods and services)

What we find here are the same ingredients that are found in what regional development specialists call "innovative environments". These elements will be familiar to people in the field, as most of you are. However, the synergy to be created by a pooling of

these factors is not at all obvious. There are often obstacles or, at the very least, a poor synchronization of the various factors.

Apparent difficulties of resource regions

Difficulties that could be referred to as "chronic" are found in resource regions that, in addition to being dependent on big business and government transfers, now face the depletion of resources.

But why is it that resource regions have so much difficulty generating local vitality, or even better, an innovative environment? It is often said that they are too peripheral, too isolated, they have insufficient population. It is true that these factors have some degree of impact, depending on the situation. For example, location may be an important factor for regions isolated by natural barriers or lacking adequate communications networks (e.g.: Magdalen Islands, Lower North Shore, western Newfoundland). But can we say that location is a major constraint for the Gaspé Peninsula, Cape Breton, northern New Brunswick? Certainly not. Can we also point a finger at the low population density, another argument often invoked? That is a difficult question to answer, but entrepreneurial dynamism is often not linked to the advantages of urbanization.

For example, Cape Breton is comparable in many ways (size, population, resources) to northern New Brunswick, except that the region is much more urbanized (65% compared to 40% at most in northern NB). According to economic theories, this should confer a net advantage in entrepreneurship matters to Cap Breton. Yet in reality we find the opposite, with entrepreneurship being much more present and more diversified in northern New Brunswick. In the United States, problem regions are not really the rural areas, but rather near-urban regions. Density and location factors therefore only have a limited, even minimal impact.

This being said, we should take a look at the difficulties experienced by resource regions in the context of the economic restructuring. In the 1960s and 1970s, resource regions reaped the benefits of growing world demand, while receiving massive government assistance for the development of their natural resources. However, international demand has changed greatly due to fundamental changes in demand and also through a greater and especially more sophisticated supply. Furthermore, resource regions can no longer count, as in the past, on the generous assistance of governments to adjust their industries.

Neither can they count to the same extent on their endowment of resources to generate jobs and revenues, at a time when international competition is stronger than ever. The primary reason is the globalization of markets and the rise of newly industrialized countries. But the most influential factor is no doubt the spectacular technological progress of the last ten years, especially in the fields of informatics and communications, which has resulted in a considerable drop in technological transfer costs. It means that any business, no matter what its size or location, can take advantage of new technical or organizational developments to improve its productivity, innovate and compete on world markets. Furthermore, we have seen a strong growth in the world production of commodities.

For example, primary and semi-processed wood, metal and ore products rose by 30% during the 1980s; most of this increase took place in Third World countries. Progress in the agri-food sector was even more spectacular: the so-called "green revolution" of the 1980s enabled several major countries with enormous food requirements to become self-sufficient and even export their surplus. The same goes for marine products, with the rapid development of fish farming and the intensive exploitation of fishing zones that had been only partially exploited in the past. The real competitors for salmon breeders in southern New Brunswick are not Scottish or Norwegian producers, who were the pioneers in salmon farming, but rather producers in developing countries like Chile. These countries, said to be "rapidly industrializing", are not only well endowed with natural resources (partially or little exploited) but have also been able to make use of new technologies and are able to reach international markets with good-quality and especially less expensive products.

It should be noted however, that resources are not the only factor. The abundance and facility (proximity) of exploitation, a qualified but low-cost labour force, practically non-existent environmental standards, are all factors that play in favour of the regions' harvesting sector capacity. Furthermore, more often than not the large harvesting companies are subsidiaries of a parent company located in an industrialized country.

Under such circumstances, should we conclude that endowment in natural resources is more of a handicap than a blessing? Absolutely not. **Exporting industries play a vital role in our economies (at least 30% of the GDP of Atlantic provinces). But for the most part these are unprocessed or semi-processed products.** Let us take the example of marine products.

The Atlantic Provinces exported $1.9 billion worth of products in 1995, of which $1.5 billion (80%) had only undergone minor processing (primary processing products). As Michael Porter has said, there is nothing wrong with exporting natural resources, but a too large share of unprocessed raw materials in exports means that the industry has been unable to improve its comparative advantage, nor extend it to processing technology and the marketing and support of more sophisticated products derived from natural resources. What's worse, regions dependent on raw materials or semi-processed products are at the mercy of the vagaries of world prices for commodities, alternative technologies and the appearance of competitors with lower production costs. Therefore, says Porter, the exploitation of natural resources is not, in itself, inferior to other types of activity, provided productivity is high and growing strongly.

We must therefore be careful when referring to so-called "resource dependency". **Cape Breton, western Newfoundland, the Gaspé Peninsula, southwestern Nova Scotia, northern New Brunswick, to name only a few, are no more dependent on their natural resources than Moncton, Fredericton, Saint John, Halifax and St. John's are dependent on the public sector.** So let us be warned.

Natural resources are still the foundation of Maritime rural economies and we are lucky enough to enjoy certain trade monopolies that enable us to maintain our market shares also keep prices up. That is not where the problem lies, to the contrary. Except that **the resource, under current exploitation conditions, is less and less able to fulfil its role as a driving force of the economy.** Moreover, the increasing rarity of the resource comes at a bad time, when competition has never been so fierce, especially from countries that are industrializing quickly.

How to do we overcome these constraints, if not by diversifying our products and, especially, increasing their value? But progressing towards a greater added value of our resources is a complex issue to address. Not to say that it is impossible. Several firms in the lumber industry, in horticulture, in the peat industry, in fish processing, have been able to innovate in their own way with the aim of adding more value to the available resource. Some firms even go so far as to import raw materials to integrate it in their value added production.

Did you know, for example, that the Atlantic Provinces imported over $400 million in marine products in 1995? Not canned products or prepared meals for the big food chains, but essentially lightly processed primary products (over 80% were products having

undergone only primary processing) to supply our plants that were short of raw materials. There are imports from the United States ($167 M) of course, but also from Russia ($89 M), from Iceland ($46 M), the Scandinavian countries ($47 M), China ($8 M), Thailand ($8 M). FPI alone imports 30,000 tonnes of raw material each year for processing (cod from the Barents sea, Alaskan pollock, or yet, more processed products such as shelled crab and frozen mollusk meat from Thailand).Here is tangible proof of global economic restructuring.

The importance of supporting rural regions

Obviously, rural areas cannot be disregarded, if only because of their proximity to natural resources or their demographic weight. Let us look at the first aspect.

Rural areas are, by definition, resource spaces. In Canada, perhaps more than anywhere else, natural resources are the basis of the regions' population. As previously mentioned, exporting industries play a vital role in eastern Canada, generating between 25 and 30% of the GDP. The exporting of natural resource-based products accounts for over 50% of exports. Should we deduce that the dependency is excessive? Certainly not. What we must do, on the contrary, is maximize the contribution of these resources by banking on one hand on innovation and, on the other hand, on commercial aggressiveness. In the agricultural sector, for example, we are seeing a revolution in mentalities: from "farmer-worker" and "farmer-technician" to "farmer-businessman". In Quebec, agricultural enterprises are reducing their operating costs by joining equipment pool cooperatives, an increasingly widespread phenomenon. This cost-sharing logic applies just as well to other resource-related sectors. What is important is not having the most beautiful herd, the best mechanical meat cutter, the finest fishing vessel, but rather the best return on investment. And if the pooling of equipment and even certain human resources can help improve the profit margin and thus increase one's level of competitiveness, then one is doing good business.

In addition to the endowment in natural resources, there is another reason why we cannot disregard the rural world, and that is its demographic weight. We have to realize that there will always be a portion of the population that wants to live and work in a rural or semi-rural environment.

Some 28% of the population of OECD countries, i.e. 240 million people, live in essentially rural regions (proportion of rural population >50%); another 32% live in so-called intermediary regions (>15%<50% rural population). In Canada, one-third (33%) of

the population live in primarily rural regions. Although there is little demographic vitality in rural areas, due to the attraction of urban areas and the emigration of the younger element of the population, we find everywhere a surprising tenacity among those who live in rural areas. In the United States, a revival or reclamation of rural environments is being seen; in just two years, between 1992 and 1994, the rural population increased by 1.2 million, as much as the entire previous decade. This growth is essentially due to immigration (return of emigrants). The reasons? They are many, but it is believed that urban expansion is such that it makes life increasingly difficult (criminality, housing costs, pollution, stress, etc.), so that the advantages of urban employment (choice of occupation, of business, salaries and promotions) weigh increasingly less when balanced against the inconveniences of urbanization.

A supporting strategy

We have just seen that the environment plays a key role in any development strategy focussing on partnership and entrepreneurship. But what contributes to the emergence of an environment, let alone an innovative environment? One thing is certain, an environment does not create itself spontaneously: it is rather a function of a history, a culture, an accumulation of resources, etc. Thus, the organization of the environment-territory by the main decision-makers is a fundamental, not to say key factor. A local development specialist said recently that the collective process of improving the immediate environment by endogenous private, public and community organizations is obviously a key factor in the establishment of an innovative environment (M.-U. Proulx, 1992). Greater Moncton's economic renaissance benefitted greatly from such a local synergy among the various stakeholders facing the challenge of restructuring the area's economy in the 1980s.

The fact remains that entrepreneurship remains at the core of regional economic adjustment: a partnership without entrepreneurship will have a rather limited impact. Entrepreneurial spirit, research and innovative products are the best guarantees for the future because partnership, although necessary, is not enough to meet the challenge of globalization. **But we must remember that the existing or potential entrepreneur is not a socially and culturally isolated player, but an individual highly dependent on and in intense interaction with his environment. A motivating atmosphere or climate becomes a very important element for the emergence, support and success of entrepreneurial initiatives.**

If there is one criterion to keep in mind when developing a rural region support strategy, it is the importance of coordinating efforts. It should also be remembered that rural regions are far from being homogenous; they contain both pockets of poverty and economically prosperous clusters. Neither are they necessarily rural, because some contain urbanized areas, which can potentially play the role of catalysts at the regional level. Therefore, any regional strategy must not only take into account the constraints or needs of rural communities, but also those of the regional centres, and vice-versa.

The interventions must be adapted to each region's circumstances. It is up to local entrepreneurs and stakeholders to define their goals and priorities, and what they need to reach them.

A distinction must be made, however, between "needs" and "potential". It is relatively easy to tackle "needs" since any socio-economic indicator will identify them. Defining "potential" is not so easy.

In conclusion it should be noted the concept of endogenous development is being put forward as an attractive solution to the structural problems of peripheral economies and is given much attention in numerous papers. On the whole, recent theories and approaches acknowledge both the importance of human capital and of more qualitative production factors (entrepreneurship, ingenuity, social cohesion, partnership, etc.). These factors are often associated with the issue of cultural and collective identity. The notion of *sustainability* or *adaptation* is generally and constantly linked to that of *culture*. In his study of conditions in marginalized areas of the United States, Ron Schaffer (1989) found that four elements were essential to adapting:

a) a positive attitude towards change;
b) some level of dissatisfaction (not content with the status quo) among local stakeholders and leaders;
c) strong intra-community cooperation;
d) experience inf adaptation and developmental organization.

The issue of culture underlies what is called the *receptive and reactive framework* that makes up the community adaptation process. Believing in one's community and its economic potential, not being afraid of change, organizing, communicating, establishing partnerships, are all ingredients often referred to in the literature. Identity - the cultural

identity process - can play an invaluable role in the modernization of rural regions. The fact remains that "putting a region in a state of production" take a new development logic, a logic that is not limited simply and solely to the laws of economic mechanics, but that takes in social, cultural and environmental dimensions. (Bernard Vachon (1991)).

The message is as clear as can be. Given a number of structural weaknesses, **resource regions must be able to count on government. It is not a question of encouraging dependency, but rather of helping to create an enabling environment that will allow industry to function effectively. Both energy and means should be channelled towards support and assistance for entrepreneurship**. The capacity of businesses to adapt to change is one of the key factors in the adjustment of economies to new competitive conditions. The development of local groups or networks of small businesses, autonomous but interdependent, plays an essential role in this regard. Regional and local development will increasingly be a function of the capacity to offer an adapted global environment that matches the high level of organization required of the businesses themselves.

In this regard, the new approach consists of bringing government action closer to the people. Greater accountability must be given to communities, while working to increase the government-region partnership. The sectors to be given priority are generally: 1) means of transportation and communications; 2) flexible technologies (adapted to small production units; and 3) personnel training.

The economy in which we function is made up of a mosaic of small goods and services production units working on a small scale, which are increasingly interdependent. The efficiency of businesses in our regions largely depends on their capacity and the speed with which they react to changes, to competition, making it all the more important to be well informed at all times, to be able to count on efficient means of communication and, of course, a skilled work force capable of adapting to a continually changing work environment. If government intervention is ever justified, this is where it should be focussed.

APPENDIX IV

Exporting by small businesses and regional development

Pierre-Marcel Desjardins
Holder of the Chair of Cooperative Studies
Professor, Department of Economics
Université de Moncton

Francophone Roundtable on Rural Development
organised by the Conseil économique du Nouveau-Brunswick Inc. and ACOA
Bathurst, N.B.

October 8, 1997

INTRODUCTION

Small and medium-sized businesses are very often at the core of discussions when the talk turns to job creation and regional development. The fact that SMEs in Canada account for 80% of the new jobs created has much to do with their popularity. This presentation will also focus on small business, but from a slightly different perspective than what we normally see. We will be looking at small business exporters from the viewpoint of regional development efforts as a whole and rural development in particular.

We will begin with an overview of our economic environment and go on to an examination of the concept of regional development, emphasizing the differences between urban and rural realities. Thirdly, we will give a few general examples of exporting SMEs, followed by a few elements that could be pertinent to SME export development efforts.

CHARACTERISTICS OF OUR ECONOMIC ENVIRONMENT

Politicians are very often heard to say that their government's goal is to create a positive economic environment for the development and growth of the private sector. In this first section, we will look at precisely the environment which influences our economic activities.

A global economy

One fundamental difference between the economy in 1997 and 20, 40 or 140 years ago is the global nature of today's economy. Not to say that international trade is a new phenomenon, far from it. Ever since Europeans first settled in Acadia, we have always sold our products to other countries. The major difference between today's economy and yesterday's economy is speed, a factor that opens the door to all sorts of situations.

As in the time of Queen Victoria, who ruled an empire on which the sun never set, today's financial world is active 24 hours a day. Firms with branches scattered around the globe have at least one office open at any hour.

Such changes are not limited to information and services. Goods also move about much more quickly. We therefore live in an increasingly fast-moving world where distances are, for all intents and purposes, shrinking. In short, we live in a global economy.

A new role for government

Over the past fifteen years, we in the Western world have witnessed changes, to varying degrees, in the role of government. The failures of the Keynesian model - with the stagflation of the 1970s - and deep and sustained deficits have done much to fuel this change in perception.

This being said, I should add that the pendulum could swing back in the not too distant future. It seems to me that the public is generally less ready to accept the withdrawal of the State, which often results in major sacrifices for many.

Demographic changes

One phenomenon that is becoming increasingly significant is related to demographic change. Whereas the economy of the last 50 years was based on the family, the economy of the coming years will likely focus on retirees.

"Baby boomers" were children and then parents. Now, an increasing number of them are grandparents, and their demographic weight is still very considerable. Our economy oriented was towards the goods and services they needed. We will still have an economy focussed on the goods and services they need... it's just that the needs will be different.

Atlantic Canada, a highly rural region

As one last point regarding our economic environment, I would like to note that Atlantic Canada is much more rural than the Canadian average. Thus, 49% of Atlantic Canada's population lives in rural areas, compared to only 33% in the country as a whole. The fact that 96% of the some 892 communities in Atlantic Canada have fewer than 20,000 inhabitants is also telling.

REGIONAL DEVELOPMENT: AN URBAN REALITY AND A RURAL REALITY ?

Ever since the industrial revolution, more often than not urban regions have been considered economically favoured in comparison to rural areas. The industrial revolution itself involved a massive displacement of agricultural labour towards urban factories.

In a number of textbooks and studies, we find a list of arguments describing the benefits of urban areas. They include:

- Large market: while rural markets are limited, those in urban areas cover a much larger number of consumers.
- Infrastructure: urban centres have the infrastructure, both economic (e.g.: airports, ports, schools, universities, research centres, etc.) and social (e.g.: sports, culture, leisure activities, etc.) that promotes economic development.
- Business services: more business services are found in urban areas than in rural areas. These services, which are often a source of expertise that is essential to the development of business, are especially important for firms that export.
- Economies of concentration: there are also a series of factors that economists call economies of concentration. These include an abundant labour force, rapid access to major sources of information, advantages related to the presence of other firms in the same sector, etc.

At the same time, we too often tend to present rural areas in a negative light. For example, rural areas are often portrayed as suffering an inescapable decline due to the exodus of a large part of their population. This phenomenon is often linked to a major restructuring of the resource sector.

However, this picture is not true to the modern reality of rural economies. Admittedly, rural areas face considerable challenges. But they are not insurmountable. Furthermore, the situation is far from being the same everywhere. And it should not be forgotten that rural areas have considerable advantages that can contribute much to their economic development.

Discussing the resource economy is Maurice Beaudin's job. However, I feel it incumbent upon me to at least mention that various resource sectors are alive and thriving! Very often they provide a solid foundation that can even serve as a springboard for major regional development efforts.

Factors in favour of rural areas include quality of life, space and the new technologies.

The quality of life found in rural areas compares very favorably to that of urban centres, especially the largest ones. We need only mention the terms pollution, congestion, criminality and impersonality to realise this.

The large spaces of rural areas also have advantages, for both individuals and businesses.

Finally, new technologies could be an important asset for rural areas. These new technologies can create certain advantages in rural areas that were previously only found in urban centres. The Internet is one example, This very important communication and information gathering tool can be used just as well in a rural area as in an urban area. By reducing distances, the electronic highway also shrinks the gap between rural and urban life.

A good illustration of this is the new generation of specialists who work for big firms in New York or Los Angeles but prefer to live in Vermont, Wyoming or Idaho. With a telephone, a fax machine and a modem, there is often no more " distance " between the 15th and 16th floors of a building than between the building and other parts of the world.

EXPORTING SMEs: A FEW EXAMPLES

Now that we have talked about the reality around us, let us look at a few examples. We can begin this quick overview with a case quite close to us. Southern New Brunswick is home to a sector in which a large number of SMEs are active in export markets, as typified by the aquaculture industry as a whole and salmon farming in particular. We see that a sector with a large proportion of SMEs can prosper in international markets. Furthermore, we also

find proof that all government initiatives are not necessarily bad: this sector was developed with the help of government programs.

A second example is found in Denmark. In this small European country, 98% of the private sector jobs are in small and medium-sized businesses, which is - by far - the highest level in Europe. Furthermore, Denmark has one of the most "exporting" economies of the Western world.

Some may be surprised to find that, in Denmark, these SMEs are not regrouped in industrial districts in order to try to take advantage of economies of concentration. There are, however, a number of regional, national and international networks. These networks, both formal and informal, provide Danish SMEs with the tools needed to survive.

Danish SMEs use the information they acquire from their networks and benefit greatly from it because of their flexibility. Being small in size, these firms can react quickly to shifts in the market. It is this quest to meet market requirements that, in the end, enables them to succeed as they do.

Our third example is that of the "third Italy", i.e. the less economically developed region south of Rome. Around certain centres (often villages) are grouped a number of SMEs specializing in the production of a category of goods. Clothing is manufactured in Prato, ceramics in Sesto and Montelup, agricultural equipment in Reggio Emilia, shoes near Ancona, etc.

Contrary to Denmark, here we find small industrial districts. Conditions in some of them are rudimentary and wages are low. Others have the latest technology and do well in international markets.

One factor that is similar to the Danish situation is the importance of networks. In this case, however, an attempt is made to maximize the local impact, something that is given less importance by Danish networks. In Italy, we often find a "hierarchical chain" in a same district, where several firms work on various stages of the product before it reaches the final market.

It is interesting to note that the task of coordinating production in the various SMEs and organizing the marketing is assigned to agents. They act as a liaison between SMEs and pass on information about recent consumer trends in the international marketplace.

Another interesting factor is that studies have shown that SMEs in the "third Italy" have had more success exporting their products to international markets than increasing their national market share or diversifying their production.

A FEW BASIC ELEMENTS

These few examples of success among exporting SMEs bring out certain basic elements.

The importance of information

Obtaining pertinent information has become a condition for success. Whether for the development of products, production techniques or new markets, good information is essential in order to succeed.

A study has in fact shown that SMEs do not use "traditional" means of obtaining information as much as large businesses do. Whereas the latter will often use international market reports published by governments, SMEs will try to get the information directly through visits, shows or personal contacts.

Importance of networks

This brings us to our next point, the importance of networks. Networks can provide pertinent information on the markets, products and services that interest us. They can also be very useful in helping someone "do business".

Innovation

Innovation is increasingly becoming the sinews of war. Yet it is not necessary to generate these innovations one's self. What is absolutely necessary is to have access to them. In this regard, a study revealed that the sectors that usually profit the most from innovations are sectors other than the ones for which the innovation was initially meant.

This brings us to the issue of innovation, research and development (R&D) and technological transfers. SMEs rarely have the means to generate technological transfers, and even less to do R&D themselves. Would it be helpful for governments to target this element in their regional development and business assistance policies?

Opening on the world

To be an exporting SME is to be open to the world. The globalization of the economy is no longer seen solely as a threat, but rather as a source of opportunities. What is needed in order to be a successful exporting SME is a specific change of attitude.

CONCLUSION

Regional development generated by exporting SMEs is possible, as shown by the many examples of success. This does not mean to say it is easy or automatic.

But with the right combination of entrepreneurial zeal, cooperation between businesses, relevant and effective government policies, nothing should prevent the emergence of exporting SMEs that could generate the necessary economic activity to contribute to the development of our communities.

APPENDIX V

Enterprise Creation in Rural Areas: The Canadian Experience

Prepared by

the Atlantic Canada Opportunities Agency

Ottawa

Francophone Roundtable on Rural Developpement

organised by Conseil économique du Nouveau-Brunswick Inc. and ACOA

Bathurst, N.B.

October 8, 1997

Enterprise Creation in Rural Areas: The Canadian Experience

FOREWORD

The following report has been prepared by the Atlantic Canada Opportunities Agency (ACOA) in cooperation with federal agencies responsible for regional development, namely the Federal Office of Regional Development - Quebec (FORD(Q)), the department of Western Economic Diversification (WD) and the Federal Economic Development Initiative in Northern Ontario (FEDNOR), Industry Canada (IC), the Rural Secretariat of Agriculture and Agri-Food Canada, and Human Resources Development Canada.

This document provides an overview of how Canada encourages enterprise creation in rural areas[1]. Although 77% of the Canadian population live in urban centres, over 90% of the land mass is considered rural. The number of people living in rural areas varies considerably from region to region. For example, in Atlantic Canada, where 49% of the population are rural dwellers, economic development is synonymous with rural development. Of a total of 892 Atlantic communities, 96% have a population of fewer than 10,000.

In Canadian federalism both orders of government (federal and provincial) play an important role in promoting enterprise creation. The shared initiatives to promote enterprise creation in rural areas include:

1. Local organizations which work to develop a local infrastructure conducive to business development;

2. Assistance to businesses and business associations to establish new firms or expand existing ones; and

3. Information on existing federal and provincial business support programs and intelligence regarding both domestic and export markets.

---

[1]A community is defined as rural if it has a population density of less than 150 persons per square kilometers. A region is rural if more than 50% of its population live in rural communities.

I. Enterprise Demography in Rural Areas

The economy of most rural areas in Canada is still based essentially on resource harvesting and processing. Furthermore, a significant proportion of rural communities are dependant on a single industry (generally forestry, fishing, agriculture or mining). As a result, rural areas have lagged behind urban areas in terms of enterprise creation and business dynamics in general. Employment in many sectors (such as resources and tourism) is seasonal, a factor which generates high unemployment during the winter months. The development of new sectors such as computer software and multimedia has essentially taken place in larger urban areas. New industries, such as computer technical support centres, tend to locate in urban centres where they can easily find a large number of qualified employees. Some rural areas geographically close (within 40 kilometres) to urban centres tend to benefit from their proximity to a vast pool of labour and capital.

The situation in Atlantic Canada will serve to illustrate this phenomenon. Between 1991 and 1995, the average rate of growth in the number of businesses for the region was 11.1%. The number of businesses in rural areas grew by 8.7% while the number of businesses in urban areas increased by 13.3% as a whole. The differential was even more striking in some provinces such as Prince Edward Island where urban areas saw an increase of 8.0% in the number of businesses started while rural areas experienced a growth rate of only 1.3%.

Research suggests that business turnover rates are quite high across the country. A national study[2] showed that between 1981 and 1987 a third (33.5%) of Small and Medium-Sized Businesses[3] (SMEs) in communities under 10,000 ceased operations. See Table 1. Communities with between 10,000 and 100,000 lost 38.8% of their enterprises while urban centres over 100,000 lost 42.2% of active SMEs. This was offset by the creation of new firms during the same period. Approximately 48.8% of all firms in communities under 10,000, 48.1% in communities between 10,000 and 100,000 and 54.5% in cities over 100,000 in 1987 did not exist in 1981. Overall this illustrates quite well the underlying dynamic nature of business development.

---

[2]Mr. J.S. McVey, Growth of Small and Medium-Sized Business: a rural-urban comparison, in Rural and Small Town Canada, Ray D. Bollman (ed.), Thompson Educational Publishing, Inc., 1992.

[3]An SME is defined in the study as a firm with sales less than $50 million per year.

Table 1
SME Demography by Community Size, New Firms And Inactive Ones, As a Percentage of Total Number of Businesses, Number of SMEs by Thousand of Population, 1981-1987

	1987		
Community Size	Inactive	New	Number of Businesses
Under 10,000	33.5%	48.8%	18.4
Between 10,000-100,000	38.8%	48.1%	30.9
Over 100,000	42.2%	54.5%	28.8

The same study also revealed that enterprise creation is more active in larger centres. In communities under 10,000 of population the number of SMEs is 18.4 per thousand of population (ranging from 12.4 in Atlantic Canada to 22.7 in Western Canada). For towns between 10,000 and 100,000 there are 30.9 businesses per thousand and 28.8 per thousand in cities above 100,000 of population (ranging from 18.3 in Atlantic Canada to 35.6 in Western Canada).

Firms in smaller rural communities tend to be more concentrated in the goods producing industries while larger urban centres have relatively more service sector firms. This is consistent with the strong dependency of rural Canada on natural resources. While goods-producing SMEs represent 34.5% of SMEs in smaller rural communities, they represent only 21.0% of firms in larger metropolitan areas.

Few statistics on business creation exist for rural areas. Although the statistical information could be extracted from the vast databases of Statistics Canada, the time and resources required to do so are prohibitive. The demand for rural business information is now growing and there is increased interest in studying social and economic aspects of rural areas. This could eventually lead to regular publication of statistical and business data specific to rural Canada.

II. Policy Instruments to Stimulate Business Creation

In Canada, economic development in rural areas within the federal government is primarily the responsibility of the four regional agencies: Atlantic Canada Opportunities Agency (ACOA), Federal Office of Regional Development - Quebec (FORD(Q)), the department of Western Economic Diversification (WD), and the Federal Economic Development Initiative in Northern Ontario (FEDNOR). Finally, other federal departments have programs specifically designed for rural areas, although they tend to be sector or industry-specific. The Rural Economic Renewal initiative of Agriculture and Agri-Food Canada is an effort by the federal government to broaden the response to rural issues by encouraging an interdepartmental approach to the challenges facing rural Canada.

A portfolio approach to economic development provides for greater consistency and synergy in providing client-oriented services to businesses throughout the whole country. The four regional agencies and the department of Industry work together through joint committees to maximize the economic benefits for all regions of the country.

1. Local Organizations

Community based economic development initiatives are based on a partnership between the governments (federal and/or provincial) and local organizations. The term local organization refers to an organization which serves a geographical area that includes several rural communities (the term county-level organization could also be used). Community based economic development is an integral part of the federal government's economic strategy for the regions. In Atlantic Canada alone, ACOA's funding for community based economic development approaches $30 million per year. In addition, the provincial governments contribute another $7 million under federal-provincial agreements.

The government(s) will generally provide some funding with local organizations providing time, financial expertise and knowledge of the local economy. Such initiatives are the main federal activities specifically designed to foster SME startups in rural areas of the country. The most significant initiatives include the following:

- **A Case of Best Practice: Community Business Development Corporations (CBDCs)**

The Community Business Development Corporations[4] (CBDCs) are rural community economic development organizations which provide a variety of services to small businesses and communities, including: lending, advice and counseling and community economic planning. Counseling is particularly important since research suggests that survival rates of businesses are higher when financing is supported by counseling and training interventions. ACOA, FedNor, FORD(Q) and WD provide operating and investment funding to 240 CBDCs across rural Canada.

The CBDCs cover almost 100% of the rural areas throughout the country and represent the most important rural-specific effort on the part of the federal government to assist enterprise creation in rural areas. The CBDCs are non-profit organizations controlled by boards made up of local business people. Lending decisions are made by local lending boards. The CBDCs have a total of over $438 million in their loan portfolio including $122 million in new loans in 1996-97. Over 16,000 jobs were reported created or maintained as a result of the CBDCs activities in 1996-97.

The CBDCs are networked to each other and to other agencies delivering services to support entrepreneurship and SME development. Many CBDCs also deliver the Self Employment Assistance (SEA) program. The federal department of Human Resources Development Canada (HRDC) launched in 1992 the SEA program for Unemployment Insurance recipients. The unemployed can be viewed as potential entrepreneurs: many are motivated, or have some technical skills, but have no access to low-cost funding.

The SEA program was established to provide financial assistance to unemployed workers who want to start their own businesses. Since inception of the program, a significant number of unemployed persons have been able to start their own business, at an average cost to the government of approximately $20,000 per business.

The lending activities of the CBDCs have been particularly successful. With the help of lending boards made of local business people, most CBDCs have been able to achieve a very high level of lending performance. The performance of the loan portfolio of the best CBDCs equal or surpass the performance of the commercial

---

[4]Called Community Futures Development Corporations (CFDCs) outside of Atlantic Canada.

banks. In fiscal year 1996-97, the loss ratio on the total loan portfolio for the CBDCs in Atlantic Canada was only 3.6%.

The excellence of the CBDCs in delivering business assistance programs has led to agreements to deliver other programs on behalf of some provincial governments. As well, regional agencies have made arrangements with the CBDCs to deliver a number of programs. For example, in Atlantic Canada the CBDCs are being asked to deliver the Youth Seed Capital Program in rural areas and, in Newfoundland, will be invited by the Canada Business Service Centres to participate in an Outreach Program to bring information for businesses and single window services to rural areas.

In Western Canada, the CFDCs provide local access to Western Diversification's (WD) investment funds in rural areas. The funds with specific relevance to rural areas include:

- A number of Community Investment Loan Funds established in partnership with seven CFDCs in British Columbia (BC) that enable the CFDCs to lever private sector resources to increase loan capital available for local businesses in rural areas of BC;

- The $30 million Agricultural Biotechnology Fund, established in partnership with the Royal Bank, provides loans to enterprises that use enhanced biological processes to develop products for human health care, food safety, nutrition, energy enhancement and environmental improvements;

- A total of four separate Agricultural Value-Added Funds that are focussed on providing capital for further processing of primary agricultural products to add value. These funds include a total of $90 million in three funds established with commercial banks and another $50 million fund with the Farm Credit Corporation (a federal agency).

In Quebec, the CFDCs are also delivering the community economic development component of The Atlantic Groundfish Strategy (TAGS) in rural areas affected by the closure of the cod fishery. The objective is to diversify and stabilize the economy of the affected communities by facilitating the establishment and expansion of SMEs. The 54 CFDCs in Quebec will invest a total of $23 million annually in more than 750 new projects over the next five years. This amount is expected to leverage total

investments of $126 million annually, enough to create or maintain 6,000 jobs per year in Quebec.

- **Regional Economic Development Boards**

In Atlantic Canada, ACOA supports a network of community-based organizations that focus mainly on economic planning and business counselling. They have different titles in different provinces; for example, Regional Development Authorities in Nova Scotia, Zonal Boards in Newfoundland and Regional Economic Development Commissions (REDCs) in New Brunswick. They are independent bodies governed by a board appointed by municipalities (elected local government responsible for cities, towns and villages). Funding is provided through federal/provincial Cooperation Agreements.

Their focus for economic development is at the county level, not at the community level. They were set up to build a partnership at the local level between business, communities and governments to assess the needs of each region in provinces, develop strategies and implement economic development projects.

2. Programs

Business development programs are aimed at providing assistance for business startups and expansion. Some initiatives under these programs are designed to provide direct financial assistance and facilitate access to capital for entrepreneurs who often have problems acquiring the funds required to start a business or expand an existing one. This problem is especially severe for start-ups and expansion of SMEs in rural areas where there are few lending institutions. Some examples of such programs include the following.

- **Direct Assistance to Businesses**

This represents one of the longest standing type of programs in the area of regional economic development. The concept has evolved over the years to accommodate the progression towards a technology-based, globally competitive and information rich private sector. As a general rule, both federal and provincial contributions to private sector businesses are now fully repayable over a number of years. Such programs are about long-term economic development and are designed to help firms become more competitive nationally and internationally.

Most direct assistance programs are made-up of several elements designed to cover a broad spectrum of financial, technical and information needs. For example, ACOA's Business Development Program provides assistance (refundable, interest-free loans) for business start-up, expansion or modernization, assistance for innovation, research and development, training, productivity and quality improvements, and trade development and marketing assistance.

Statistics compiled by the Programs Branch of ACOA show that 70% of jobs created by businesses with ACOA support have occurred in rural areas. This figure is significant considering that businesses in rural areas represent only 46.9% of the total number of businesses in Atlantic Canada.

There are many success stories in rural areas. In southwest New Brunswick, ACOA has helped to foster a very significant salmon farming industry. Over 75 successful salmon growing operations together with supporting feed, processing and other service industries have prospered with total annual sales over $100 million, creating jobs for several hundred people.

Another success story is a glove manufacturer in a small fishing village off the coast of Newfoundland, a community devastated by the collapse of the cod fishery. With assistance from ACOA, the plant, the largest glove manufacturer in Canada, has expanded four times in four years and now employs 90 workers.

In the province of Quebec, FORD(Q)'s program IDEE-PME (literally IDEA-SME), has successfully supported the development of businesses in rural and urban areas. Since April 1995, 33.1% of all projects assisted through the IDEE-PME program were located in rural areas (in a province where only 22% of the population live outside urban areas). An investment of $4.9 million from IDEE-PME has generated total investments of $17.5 million.

FORD(Q) has financial partnerships with the Business Development Bank of Canada (a federal agency), the Royal Bank of Canada and others, including the Mouvement des caisses Desjardins. FORD(Q), jointly with the Mouvement des caisses Desjardins, has set-up the SME Techno Access loan program targeted at new or expanding SMEs in sectors such as agri-food, biotechnology, environment and forestry.

- **Federal-Provincial Agreements**

Federal-provincial agreements on regional development represent a partnership between the federal government, the provincial governments and the private sector to improve the environment for economic growth in all regions of the country.

One of the goals and objectives of the federal-provincial agreements is to ensure that each region of a given province realizes its maximum potential contribution to provincial economic growth given its relative economic strengths. Particular emphasis is placed on those regions where economic disparities are most pronounced.

A good example of a typical federal-provincial agreement is the Canada/Nova Scotia Cooperation Agreement on Economic Diversification which, among other things, provides financial assistance for the establishment and operation of Regional Development Authorities across Nova Scotia. Over 60% of projects funded under the community economic development element of the agreement are in small rural fishing communities. Examples of projects in rural communities funded under the Community Economic Development element include:

i. **Pubnico Historical Acadian Village.** Funding has been approved for the construction of an Acadian historical village at West Pubnico to represent the Acadian way of life from 1653 to the 1800s. It is anticipated that this million dollar project will attract tourists to the area and contribute to the development of related service facilities and economic activity.

ii. **Western Valley Development Authority - Digby Neck Ecotourism Project**. Funding will be provided to establish Digby Neck and Islands as a premiere destination for Ecotourism and adventure travel. The project, to consist of an Ecotourism resource kit as well as digital mapping of the coastal areas for use in the tourist industry, will build on an already solid and growing industry in the Digby area.

- **Entrepreneurship**

Entrepreneurship is a stated objective of regional development in Canada. It does focus, like other economic development efforts in rural areas, on SMEs. This emphasis is explained by the fact that 80% of new job creation is generated by SMEs. Research

suggests that new businesses and jobs are often created by people in the communities where they live.

Self-employment provides employment options and economic stability in rural areas where there are generally few other alternatives. The focus of the government's action is to ensure that potential entrepreneurs are motivated to take action, are exposed to a range of opportunities and acquire the necessary business/management skills.

Entrepreneurship has become an important element of ACOA's activities in Atlantic Canada. In 1990 the Entrepreneurship Development Unit was established, and a director was hired to lead the process. An extensive campaign of education and entrepreneurship awareness has considerably increased public awareness of starting a business as a viable career option. Efforts to build an entrepreneurship culture have been accelerated dramatically through the use of television. Series on entrepreneurship in both French and English have been aired several years in a row.

A novel approach to creating an entrepreneurship culture has been to start the education process in the schools. There are now entrepreneurship classes for students from Grades 7 to 12 and storybooks and project-based materials have been prepared for use in elementary schools (Kindergarten to Grade 6). The results have been very positive. A 1995 survey revealed that 20% of the students indicated that there was a strong possibility that they would someday be the owner of their own business.

Women's Enterprise Centres, established under Western Diversification's (WD) Women's Enterprise Initiative (WEI), provides a direct link between women in rural communities and the services that the centres offer. The WEI is designed to improve the range of business services and financing available to women entrepreneurs across Western Canada. Through a network of centres in each of the four western provinces, this Initiative provides business counselling and helps clients access training, networking and mentoring opportunities, as well as provides loans for women-owned or controlled businesses. In Manitoba, about one-third of the loans made to date by the Manitoba WEI have been to women in rural areas.

- **Adjustment Programs: Decline in Fish Stocks**

Over 52,000 fishery workers on the Atlantic Coast were affected by the decline in cod and other groundfish stocks and the resulting moratorium. Atlantic Canada accounts for 94% of people affected by the moratorium with Quebec accounting for the other

6%. The province most affected is Newfoundland with 36,000 displaced fishery workers (69.2% of the total). The provincial labour market in Newfoundland has been severely affected with the current number of affected fishery workers representing as much as 15% of the total provincial labour force.

A five-year program (The Atlantic Groundfish Strategy, or TAGS) was designed to help communities and fishermen adjust to the decline in the groundfishery. It provides several elements including income support for affected fishery workers (fishermen and fish plant workers), community economic development, training and license buy-back. Approximately 27,000 people will rely on TAGS for income support until the end of the program in May 1998.

In response to a serious decline in Pacific Salmon stocks, Western Diversification (WD) initiated discussions with coastal Community Futures Development Corporations (CFDCs) to identify initiatives which CFDCs feel would assist fishers and their communities to adjust to the impacts of the decline in Pacific Salmon stocks. Since early 1997 WD has been working in partnership with CFDCs, to work to support community economic development and to help local entrepreneurs create jobs in affected coastal communities.

- **Canada Adaptation and Rural Development Fund**

The Canada Adaptation and Rural Development Fund (CARDF) is an initiative of Agriculture and Agri-Food Canada to facilitate sectoral adaptation and to improve the sector's ability to diversify and capture markets, while also enhancing opportunities in rural Canada. Adaptation programs provide the agriculture and agri-food sector in rural Canada with tools to acquire and use knowledge, skills and training together to create opportunities for themselves and their communities.

2. Services to Businesses

Governments in Canada have been moving away from direct assistance to businesses towards so-called soft services such as counselling. Other programs are aimed at improving access to information on existing federal or provincial business support programs and supplying intelligence regarding foreign markets. Examples of such initiatives include the following:

- **Canada Business Service Centres (CBSCs).**

CBSCs, established as a single window provider of government programs and services in all major metropolitan areas of the country, represent an inter-departmental and inter-governmental initiative for providing information and soft services to the small business sector. The CBSCs are managed by the federal regional agencies. Information can be obtained by visiting, calling, writing, or sending e-mail through the Internet to the nearest CBSC. Offices are staffed by both the federal and provincial governments. Discussions are now underway to extend the services provided by the CBSCs to rural areas in many parts of the country. For example, in Newfoundland the Community Business Development Corporations will provide much of the information and assistance to small businesses now available only through the CBSCs.

- **Community Access Program (CAP)**

The Community Access Program, delivered by Industry Canada, was established to enable an increasing number of rural communities to access the Internet. In 1996 public access to the Internet was provided for some 380 rural communities. The goal is to have 5,000 rural communities with populations of 400 to 50,000 linked to the Information Highway by the year 2000. This will benefit both individuals and businesses in regions where access to information is difficult.

- **The Canadian Rural Information Service (CRIS)**

The CRIS, delivered by Agriculture and Agri-Food Canada, provides a broad range of information to people living in rural areas. It provides information on how to start a business, programs and services for rural youth, federal programs and services available for rural Canadians, etc. It offers one-stop shopping for rural information and access to other information services around Canada. Its World Wide Web site links to other rural sites on the Internet in Canada and around the world. The CRIS can also provide reference and advisory services.

III. Evaluation

1. Local organizations

Very little has been done specifically on initiatives targeted towards local organizations. An evaluation conducted four years ago showed that the Community Futures Development Corporations were quite efficient in their lending operations. Another evaluation of the Community Business Development Corporations (CBDCs) will be conducted within the next year in Atlantic Canada. However, it is possible to assess the performance of an existing program without doing a formal evaluation. For example, the performance of the CBDCs is monitored closely by the regional agencies. The CBDCs currently complete quarterly statistical reports which include information on services provided, loans, jobs created, and community economic development activities. They also submit annual business plans which are reviewed by regional agencies to ensure consistency across the regions. This enables the regional agencies to assess on a regular basis the performance of the CBDCs and to correct emerging problems as they arise.

2. Programs

Evaluation of the efficiency and cost-effectiveness of programs in reaching their goals has been done for some programs. The "formal" evaluations are generally performed by outside firms to provide independent and credible results. For example, major national accounting firms such as Price Waterhouse and Coopers & Lybrand were asked to evaluate ACOA's main programs: the Business Development Program (BDP) and the Cooperation Program (federal-provincial agreements). Statistics Canada was also involved in conducting a survey of businesses assisted by the two programs.

The reports concluded that the two programs had been very successful in assisting the private sector create and maintain jobs in the Atlantic region. They estimated that the Business Development Program helped create or maintain 50,400 jobs since inception (1987 to 1996). The Cooperation Program assisted the private sector in creating or maintaining another 28,500 jobs while various other activities accounted for 3,110 jobs, for a grand total of 82,010 jobs, most of them in rural areas.

The survival rate of businesses assisted by ACOA was found to be much higher than the average overall survival rate for SMEs in the region. For example, the survival rate for new businesses created in 1990 was only 32% three years later. In comparison, 62%

of ACOA assisted business were still in operation in 1993. Based on this type of evidence, the Agency is continuing to focus its efforts on SMEs .

Some activities are evaluated by using surveys. For example, one indicator of the effectiveness of the public awareness element of the entrepreneurship initiative in Atlantic Canada is the proportion of the population which intends to start a business within the next two years. Surveys did track an increase in intent to start a business from 7% to 14% from 1991 to 1995.

3. **Services to Businesses**

A recent evaluation of the Atlantic Canada Business Service Centres was conducted based on interviews with staff personnel and clients. The consultant, Consulting and Audit Canada, concluded that the information collected shows that the Centres assist clients in making informed business decisions and simplifying access to government business services. The review also suggested that the Centres fill a gap in government support to business by providing information, direction and general assistance to those who do not qualify for other federal or provincial programs.

Conclusion

The Canadian experience leads to some conclusions:

1. The Canadian approach to enterprise development in rural areas is extensive involving a network of local organizations, programs and services to businesses. Consequently, an integrated strategy is essential to ensure that the efforts of all stakeholders are complementary and cost-effective. Through the creation of single window access to economic development programs and services, regional agencies contribute to a streamlined, client service oriented model of community economic development.

2. Enterprise development in rural areas is a long-term process. Most programs and federal-provincial agreements are for five years given the inherent on-going adjustment process required for both individuals and industries.

3. An important aspect of community economic development is the need to take a bottom-up approach; i.e. to stimulate the business development potential within each region by involving local and provincial stakeholders. This is why the entrepreneurship program in Atlantic Canada has focussed so much energy integrating entrepreneurship in school curricula.

4. Given federal and provincial jurisdictions, it is essential for governments to work together and in partnership with other stakeholders. Rural communities across the country require support from a variety of sources including economic development agencies, educational institutions, social agencies, and the private sector in order to take full advantage of opportunities for growth and development. There are several types of partnerships which are proven to work well in Canada: i.e. federal-provincial agreements, federal-community initiatives such as the Community Business Development Corporations, federal-commercial banks, etc. This need for partnering was underlined in the recent House (i.e. Parliament) Standing Committee report entitled "Think Rural" which outlined the importance of economic development in rural areas and the need to provide better access to capital for rural firms.

Economic development and enterprise creation in rural areas of the country is a challenge. The economic base of most rural areas will continue for the foreseeable future to be the resource sector which remains the primary generator of jobs in most rural areas. Diversification into non-traditional resource sectors such a aquaculture is promising as are developments in emerging sectors such as telecommunications and computer services.

It has been demonstrated that regional development efforts have been effective in the startup and expansion of rural SMEs. These efforts will continue in all governments ongoing commitment to work with the private sector in creating jobs and stimulating the development of businesses in rural Canada.

Table ronde francophone sur le développement économique des régions rurales et côtières en Atlantique

Actes de la Table ronde

Agence de promotion économique du Canada atlantique et
Conseil économique du Nouveau-Brunswick Inc.

les 7 et 8 octobre 1997
Auberge Atlantic Host, Bathurst, N.-B.

CONSEIL ÉCONOMIQUE DU NOUVEAU-BRUNSWICK INC.

Atlantic Canada Opportunities Agency
Agence de promotion économique du Canada atlantique

Ensemble, pour une économie plus forte
Building a stronger economy together

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION

Contexte 1

Objectifs de la table ronde francophone sur le développement économique 1

Participation 1

Déroulement de la table ronde francophone 2

DISCUSSIONS DE LA TABLE RONDE – UNE SYNTHÈSE

L'importance d'un milieu porteur pour le développement local présenté par le professeur Maurice Beaudin de l'Université de Moncton 3

PME exportatrice et développement régional présenté par le professeur Pierre-Marcel Desjardins de l'Université de Moncton 7

Discussions de la table ronde 9

CONCLUSION 14

ANNEXES

Liste des participants ..... Annexe I

Centre Jodrey ..... Annexe II

L'importance d'un milieu porteur pour le développement local présenté par le professeur Maurice Beaudin de l'Université de Moncton ..... Annexe III

PME exportatrice et développement régional présenté par le professeur Pierre-Marcel Desjardins de l'Université de Moncton ..... Annexe IV

La création d'entreprises dans les régions rurales : Expérience canadienne par l'APECA-Ottawa ..... Annexe V

INTRODUCTION

CONTEXTE

Il faut attribuer à l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA) et au Conseil économique du Nouveau-Brunswick (CENB) la tenue de ce forum francophone sur le développement économique régional. C'est en 1995 que l'APECA entreprenait une série de tables rondes dont le but était de réunir autour d'une même table les leaders des entreprises, les experts universitaires ainsi que tous ceux et celles jouant un rôle clé dans l'économie de leur région. C'est en partenariat avec des universités et des agences des quatre provinces atlantiques que l'APECA a organisé cette série de tables rondes avec des thèmes aussi variés que l'entrepreneuriat, l'aquiculture, la démographie, la science et la technologie dans un contexte de développement économique.

La table ronde francophone sur le développement économique des régions rurales et côtières est la sixième de la série; cinq tables rondes anglophones ayant eu lieu entre 1995 et 1996. Pour toute la série de tables rondes dans les quatre provinces atlantiques, divers partenariats ont dû être mis à profit et cette table ronde francophone est le résultat d'un partenariat entre l'APECA et le CENB.

OBJECTIFS DE LA TABLE RONDE SUR LE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE

- établir des partenariats entre les différents intervenants;
- initier des discussions en vue d'élaborer des politiques de développement régional;
- se connaître et communiquer entre intervenants du développement économique des régions rurales et côtières en Atlantique.

PARTICIPATION

Les spécialistes en développement économique régional provenaient des quatre provinces atlantiques et constituaient entre eux un forum très averti et représentatif du développement économique des régions rurales et côtières de l'Atlantique. Faisant partie intégrante de l'économie rurale et côtière en Atlantique, l'APECA et le CENB ont jugé à propos d'inviter également un spécialiste de Saint-Pierre et Miquelon.

.../2

En tout, 30 personnes ont assisté à cette table ronde dont les activités se déroulaient sur deux jours consécutifs. Vous trouverez la liste complète des participants et leurs coordonnées à l'Annexe 1 du présent document.

DÉROULEMENT DE LA TABLE RONDE

La table ronde francophone sur le développement économique des régions rurales et côtières de l'Atlantique était composée de deux volets principaux : les visites d'entreprises et la table ronde de discussions. Ainsi, la première journée a été consacrée à des visites d'entreprises des régions avoisinantes. Les gens présents à la table ronde ont visité le Centre marin de Shippagan et Mega Bleu, une usine de congélation de bleuets et de canneberges située à Tracadie-Sheila.

Pour clôturer cette première journée de rencontre, Monsieur Ronald Robichaud a présenté le Centre Jodrey aux participants de la table ronde conviés à un banquet.
Monsieur Robichaud est directeur de ce centre de développement de la PME situé sur le campus de l'Université Sainte-Anne en Nouvelle-Écosse. Le mandat du Centre Jodrey est d'offrir des conseils et de la consultation aux entreprises du sud-ouest de la Nouvelle-Écosse. De plus, il offre aux étudiants universitaires la possibilité de s'initier à l'exploitation d'une PME en Nouvelle-Écosse. Les services du Centre Jodrey sont offerts à un prix modique grâce à l'aide financière de l'APECA qui subventionne 75 % des coûts d'opération du Centre. Le Centre Jodrey appuie les entreprises dans leurs activités d'importation et d'exportation. Le village historique est un autre projet du Centre Jodrey pour épauler le développement économique du sud-ouest de la Nouvelle-Écosse. (Consultez l'Annexe II pour connaître davantage ce centre de développement d'entreprises.)

Réflexions, discussions et commentaires ont pris place lors de la deuxième et dernière journée de la table ronde sous la forme d'une table ronde autour du thème de l'économie des régions rurales et côtières. Une synthèse des interventions de cette journée est le but principal du présent document intitulé ***Les actes de la table ronde francophone sur le développement économique des régions rurales et côtières de l'atlantique,*** préparés et rédigés par Les productions ***SCRIPTA***, sous la coordination de ***JEAN HÉBERT***, conseiller en gestion.

.../3

DISCUSSIONS DE LA TABLE RONDE – UNE SYNTHÈSE

Madame Anne Bertrand, présidente du Conseil économique du Nouveau-Brunswick, a ouvert la discussion et présenté les deux économistes devant intervenir pour alimenter la réflexion sur le thème de la journée : Monsieur Maurice Beaudin, directeur adjoint de l'Institut canadien de recherche sur le développement régional de l'Université de Moncton et Monsieur Pierre-Marcel Desjardins, titulaire de la Chaire d'études coopératives de la même université.

L'IMPORTANCE D'UN MILIEU PORTEUR POUR LE DÉVELOPPEMENT LOCAL présenté par le professeur Maurice Beaudin de l'Université de Moncton

Les recherches de l'Institut canadien de recherche sur le développement régional portent essentiellement sur l'économie dans les régions. Il est toujours difficile de faire le lien avec l'économie théorique et l'économie pratique, celle de tous les jours. La rencontre d'aujourd'hui permet ce type d'échange.

Le texte du professeur Maurice Beaudin est une réflexion sur les concepts clés à retenir quand il s'agit de traiter de la question du développement économique régional. (Le texte intégral du professeur Beaudin figure à l'Annexe III)

Parmi ces concepts, il a signalé l'importance d'un milieu porteur, d'un milieu dynamique pour stimuler le développement économique dans les régions par la formation de partenariats et d'alliances entre petites et moyennes entreprises. Depuis plusieurs années maintenant, on s'intéresse aux PME parce qu'elles génèrent des emplois et que la tendance des gouvernements est à acheter ses produits et services auprès des PME.

Dans plusieurs régions rurales, les contraintes économiques sont très grandes. Par contre, d'autres régions rurales connaissent un développement économique que nous citerons en exemple plus bas. Qu'est-ce qui fait que les grandes entreprises perdent du terrain au profit des PME?

La cause de ce renversement de situation est la restructuration de l'économie mondiale. Avec les crises des années '70, (ex. : la crise du pétrole), nous sommes passés d'un système de production de masse à un système de production plus flexible et plus souple que sont devenues les PME. Dans certaines régions défavorisées par l'industrie, on assiste à l'émergence de régions modèles en matière de PME. Il existe plusieurs régions modèles un peu partout au monde. La Beauce au Québec est une de ces régions modèles où les PME jouent un rôle significatif dans le développement économique régional.

.../4

Ces régions modèles sont la preuve qu'il est possible de renverser le climat de dépendance économique dans les régions rurales par l'émergence de bassins de petites et moyennes entreprises génératrices d'emplois et porteuses d'un dynamisme économique suffisant pour développer le milieu rural.

Comment comprendre le mécanisme mis en place dans ces régions à faibles ressources? Comment ces régions ont-elles créé cette synergie, cette mise en commun? Il est possible de renverser le climat de dépendance et c'est la ressource humaine qui est à la base du mécanisme mis en place dans les régions. Dans les régions où le modèle est un exemple de réussite, des changements se traduisent sur le plan humain. Les mentalités changent, le leadership s'exprime sur le plan communautaire et la concertation s'installe. Ce sont ces éléments réunis qui font que le dynamisme émerge. À ce moment-là, il faut se demander quelle est l'interaction entre l'entrepreneur, la PME et son milieu?

Pour mieux situer nos propos, examinons les avantages et les désavantages de posséder une PME.

Les ***avantages*** sont une plus petite taille, une structure organisationnelle plus souple et un environnement familial.

Les ***désavantages*** sont des ressources financières limitées, profite moins de l'économie d'échelle, un gros roulement de personnel et une pression concurrentielle accrue qui découle de la mondialisation.

Pour obtenir un milieu porteur dynamique, il faut chercher à combler les désavantages et les faiblesses des PME pour créer un milieu favorable. On s'accorde généralement pour affirmer que les ingrédients clés pour obtenir un milieu porteur sont :

- le leadership de la communauté en général;
- l'entrepreneuriat;
- un capital de risque disponible;
- un encadrement et un support logistique adéquats (rôle gouvernemental); et
- un support institutionnel, particulièrement pour la recherche et développement ainsi que la formation.

Comment agencer tous ces éléments pour créer la synergie nécessaire à l'émergence d'un milieu porteur? Le problème qu'on rencontre le plus souvent est celui du manque de coordination de tous ces éléments pour créer la synergie souhaitée.

.../5

Stratégie de développement économique

Les éléments centraux d'une stratégie de développement économique régional sont **le partenariat et l'entrepreneuriat.** Soulignons quelques autres éléments dont il faut tenir compte :

- **la distinction entre les «besoins» et le potentiel;**
- la coordination des efforts (synergie des actions); et
- la flexibilité dans les approches et les moyens (adaptation en fonction des circonstances locales).

Le concept de développement économique dont il est question est endogène (qui provient de l'intérieur) et met l'accent sur l'importance du capital humain et de son expérience. Quatre éléments sont essentiels à l'adaptation en situation de développement économique :

- attitude positive envers les changements;
- la communauté ne doit pas se contenter du statu quo;
- coopération communautaire (l'importance des réseaux);
- expériences vécues d'adaptation et/ou d'organisation en situation de développement économique.

Dans certaines communautés, l'approche coopérative peut grandement aider. Il y a également les réseaux qui peuvent aider les PME à concurrencer. Les réseaux sont importants pour les PME afin de briser la solitude et l'isolement des gens d'affaires.

Le rôle accompagnateur des gouvernements

- créer un environnement favorable pour les entreprises;
- soutenir et encadrer l'entrepreneuriat;
- rapprocher les citoyens de l'action gouvernementale;
- favoriser une plus grande autonomie des communautés;
- accroître les partenariats entre l'État et les régions.

L'État ne doit pas ignorer les régions rurales ou à ressources dans sa stratégie de développement économique. L'État doit plutôt repenser sa stratégie de développement économique en tenant compte davantage des régions. Le partenariat «État-régions» est primordial pour assister à l'émergence de régions saines et dynamiques. Dans la plupart de nos provinces en Atlantique, la conception du développement économique s'est bâtie autour des grands pôles; au Nouveau-Brunswick, autour de Saint John, Moncton et Fredericton. Il est vrai de dire qu'on a accentué l'importance de ces pôles dans notre développement économique et qu'aujourd'hui il est temps de repenser la façon de faire.

.../6

Discussions de la table ronde

- Selon le professeur Beaudin, les gouvernements consultent très peu les experts et les chercheurs quand ils fixent leurs priorités en matière de développement économique. Le gouvernement devrait le faire et le secret c'est la communication. Il s'agit de créer un climat où tous les paliers d'un milieu se concertent.

- Les années 70 et 80 ont été très prolifiques en développement économique. Par la suite, on a assisté à un déclin de l'effort des industries (manque de ressources) et des gouvernements.

- On assiste à un changement dans les façons de faire des gouvernements. À Terre-Neuve, la province est divisée en 20 zones qui ont chacune un plan de développement pour leur région respective. À ce moment-là, le rôle accompagnateur des gouvernements pourrait prendre la forme de cellules gouvernementales décentralisées en région pour assurer le suivi dans les régions rurales.

- En ce qui a trait à la concertation régionale, la plupart des entrepreneurs s'en désintéressent quand ils sont bien implantés dans leur milieu. Tous ne sont pas prêts à partager même s'il existe un certain mentorat entre entrepreneurs.

Madame Bertrand procède à une récapitulation des points importants à retenir de la présentation du professeur Beaudin en développement économique régional :

- l'effort humain;
- le rôle du gouvernement;
- le partage du risque;
- changement dans la mentalité des gens.

PME EXPORTATRICE ET DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL présenté par le professeur Pierre-Marcel Desjardins de l'Université de Moncton

Pierre-Marcel Desjardins est titulaire de la Chaire d'études coopératives de l'Université de Moncton. Son texte traite du phénomène des PME exportatrices qui sont des facteurs significatifs de développement dans certaines régions. (Le texte intégral du professeur Desjardins figure à l'Annexe IV.)

Le portrait global de notre environnement économique

Si on examine le portrait global de notre environnement économique, la première caractéristique qui ressort est celle du caractère global de l'économie d'aujourd'hui. L'environnement économique a tellement changé dans les dix dernières années et c'est en partie dû à la globalisation des marchés. Les concepts de temps et de distance n'ont plus la même signification. La notion de temps est en train de changer fondamentalement avec la haute technologie. Il y a deux siècles, on prenait deux ou trois semaines pour acheminer des documents en Europe, alors qu'il en prend aujourd'hui deux ou trois secondes. Il est certain que pour de la marchandise, la distance et le temps sont des facteurs qui demeurent. La circulation rapide d'information permet cependant à des firmes d'être en activité sans interruption avec des bureaux un peu partout dans le monde.

Le nouveau rôle de l'État

Cette caractéristique a de l'impact particulièrement dans les communautés rurales où les réformes de l'assurance-emploi font des ravages économiques. Il est certain que le dépanneur va voir son chiffre d'affaires baisser dans une communauté où le taux de chômage est à 75% en janvier.

Les changements démographiques

Ces changements démographiques ont de plus en plus d'impact sur nos marchés. Avec les «baby-boomers» qui atteignent la quarantaine et la cinquantaine, nos marchés sont en train de changer. Le pouvoir d'achat est concentré dans ce groupe d'âge alors qu'il y a 20 ou 25 ans, ce pouvoir d'achat se situait autour des familles. Ainsi, de nouveaux marchés vont s'ouvrir pendant que d'autres vont être saturés. Les changements démographiques vont avoir un impact important sur notre économie. La situation géographique des régions rurales a son importance quant à l'impact sur leur environnement économique.

Le Canada atlantique

Le Canada atlantique est très rural. Des statistiques démontrent que 49% de la population de l'Atlantique vit en régions rurales. En développement économique régional, c'est un

.../8

facteur qui fait en sorte que la réalité atlantique ne correspond pas à la réalité de la majorité des autres provinces canadiennes. Une autre statistique d'importance pour la région atlantique, c'est que 96% de nos communautés ont moins de 10 000 habitants. C'est une réalité caractéristique de l'Atlantique.

Le développement régional : une réalité urbaine et une réalité rurale?

À une certaine époque, on ne croyait pas en l'avenir des communautés rurales. Les régions urbaines étaient dotées de tous les avantages et de toutes les infrastructures nécessaires au développement économique. Au cours des dernières années, surtout en raison de la montée de la haute technologie, une autre réalité est en train de voir le jour pour les régions rurales. Grâce à la technologie, les gens n'ont plus nécessairement besoin d'être présents physiquement à un endroit pour y travailler. Les gens n'ont plus besoin d'être en milieu urbain pour faire des affaires.

PME exportatrice : Quelques exemples

Pour donner quelques exemples de PME exportatrices, trois régions retiennent l'attention.

- Le sud du Nouveau-Brunswick (et plus particulièrement le comté de Charlotte) est très actif sur les marchés d'exportation dans le domaine de l'aquiculture en général et de l'élevage du saumon. Dans cette région, ce sont des initiatives gouvernementales qui ont épaulé le développement de ce secteur.

- Au Danemark, un petit pays européen, 98% des emplois se trouvent dans le secteur privé. Ce pays a une des économies les plus «exportatrices» du monde occidental. Pour développer le secteur de l'exportation, ils ont misé sur l'importance des réseaux régionaux, nationaux et internationaux.

- Citons également l'exemple de la «troisième Italie» (au sud de Rome en allant vers Naples) où de nombreuses PME se spécialisent dans la production d'une catégorie de biens et se regroupent autour de certains centres (ce sont souvent des villages). Vêtements, céramique, chaussures, équipement agricole sont quelques-uns des produits que ces PME exportent. Constituées en district industriel, les conditions des PME sont cependant inégales; certaines fonctionnent d'une façon très rudimentaire alors que d'autres possèdent toutes les dernières technologies. Dans un même district, plusieurs entreprises peuvent toucher au même produit avant qu'il n'atteigne les marchés. L'ensemble de la production et du marketing des diverses PME est coordonné par des agents qui transmettent l'information au sujet des marchés internationaux.

.../9

Quelques éléments fondamentaux quant au succès des PME exportatrices :

- l'importance de l'information avec les nouveaux concepts de temps et de distance;
- l'importance des réseaux;
- l'innovation;
- l'ouverture sur le monde.

Pour conclure, il est possible de générer du développement régional par la mise sur pied de PME exportatrices puisque les exemples de succès parlent d'eux-mêmes. Cependant, ce n'est pas un travail facile, pas plus qu'automatique.

Discussions de la table ronde

Dualité rurale - urbaine

- Madame Anne Bertrand, présidente, ouvre le débat par une discussion au sujet du changement d'attitude des consommateurs qui se rendent dans les grands centres pour obtenir les produits et les services dont ils ont besoin. Cette tendance ne favorise pas les PME dans les régions. Le consommateur, lui, veut maximiser son investissement.

  Il est vrai que la loyauté et le nationalisme existent très peu en économie.

- Il faut tirer avantage des distances qui diminuent, comme par exemple le pont de la Confédération. Ce phénomène de masse vers les grands centres est difficile à changer.

- Certaines régions rurales bénéficient de la présence des grands centres. La région qui entoure Moncton est un bon exemple. À l'Île-du-Prince-Edouard, les gens en régions rurales se déplacent vers les centres de l'Île pour obtenir leurs biens et services. En Nouvelle-Écosse, l'économie s'est affaiblie à cause d'une baisse de la ressource des pêches. Les citoyens et les citoyennes se déplacent vers les centres pour obtenir les produits et services. À Stephenville, Terre-Neuve, les gens travaillent chez eux et vont en ville pour consommer. Plusieurs facteurs influencent l'achat de services dans les grands centres :
  le facteur psychologique (sortir de chez soi);
  la communication (plus accessible);
  le facteur humain (favorise l'évolution des mentalités).

- Les Îles Saint-Pierre et Miquelon sont moins touchées par les multinationales à cause de sa géographie. Les gens se rendent quand même à Halifax, Montréal et St.John's pour magasiner. Le commerce au détail est en crise; les commerçants n'ont pas su s'adapter aux besoins des consommateurs.

.../10

- Il faut voir du positif dans cet exode. Le milieu rural n'est pas appelé à mourir. On y retrouve une main-d'œuvre journalière et moins spécialisée ce qui permet aux entreprises d'être plus compétitives. Il faut laisser aux régions rurales le soin de se développer avec leurs ressources, ce dans lequel elles excellent. Les gens sont attirés par la qualité de vie des régions rurales. À Shédiac, la communauté est aussi prospère qu'il y a 10 ans, sauf que les entreprises se sont diversifiées.

Développement économique dans les zones rurales

- Développer l'éco-tourisme dans les communautés améliore la qualité de vie des gens et attirent ceux et celles qui ont des besoins élargis et des potentiels d'exploitation. Il est possible d'incorporer de l'éco-tourisme dans des activités agricoles et industrielles avec des visites à l'arrière-plan. À Terre-Neuve, l'ancien chemin de fer a servi à développer un sentier de motoneige sur toute la distance que le train parcourait autrefois.

- L'entreprise Mega Bleu a développé son commerce à partir des ressources naturelles et humaines de la région (péninsule acadienne). Pour faire grandir l'entreprise, ils ont misé sur des ressources humaines aux vues élargies. En 1980, ce n'était qu'une bleuetière familiale qui a dû élargir son marché pour écouler sa production. Il y a eu la construction d'une nouvelle usine en vue de l'exportation. Les contraintes rencontrées en région se situaient surtout autour du montant des mises de fonds qui n'étaient pas disponibles sur place. Quant à la main-d'œuvre, il a fallu la former, faute de formation adéquate.

- Une autre contrainte rencontrée par cette PME, c'est que les priorités des gouvernements et des entreprises ne se situent pas toujours aux mêmes endroits, au même moment. Le gouvernement est prêt, par exemple, à procéder à une étude de marché alors que l'entreprise est déjà prête à produire. Les banquiers sont très conservateurs quand il s'agit de plan d'affaires et d'études de marché. Ils sont un peu débranchés par rapport à la réalité du monde des entrepreneurs. Parfois, il faut passer à l'action avant nécessairement de faire des études. Quand il s'agit de sauter des étapes, en développement rural, la question de la crédibilité entre en ligne de compte.

- Il faut tenter d'ajouter des compléments plutôt que de copier quand on voit du succès autour de nous. Il faut aussi miser sur l'entrepreneurship local. Il ne s'agit pas d'avoir nécessairement un produit unique, mais un produit qui soit un peu mieux que la compétition. Pour le développement de nos régions, il faut investir dans les gens qui veulent rester ici. Nos régions ont un potentiel énorme dans plusieurs domaines, il s'agit de trouver les produits à exploiter.

.../11

- La petite entreprise aujourd'hui doit avoir les outils, les garanties pour se lancer en affaires si on veut assister à un développement régional. Il y a un malaise dans l'économie régionale et c'est la sous-capitalisation de la petite entreprise. De plus en plus, les PME doivent aller chercher à l'extérieur des institutions bancaires; par exemple chez les retraités. Les PME doivent également approcher les gens d'affaires pour du capital. Cinq ou six gens d'affaires avec 10 000$ chacun peuvent servir de fonds de départ pour une entreprise. Ce type de partenariat a déjà donné des résultats.

- Qu'est-ce qu'on fait pour venir en aide aux entrepreneurs qui sont déjà en place et qui subissent des pertes? Les problèmes sont différents dans chacune des communautés et ce sera à chacune d'elle d'identifier ses priorités.

- En développement régional, il faudra de plus en plus tenir compte de la recherche et du développement.

Les moyens de transport – l'impact est-il néfaste sur nos industries?

- L'Île-du-Prince-Édouard a perdu VIA il y a maintenant 15 ans et le camionnage a pris plus d'importance. Le pont de la Confédération est venu réveiller l'industrie du transport et les services se sont améliorés. Du temps du traversier, la transportation de marchandises en pleine saison touristique causait des délais. Le secteur des transports bénéficie grandement de cette infrastructure qu'est le pont de la Confédération. Il n'y a pas de transport aérien pour les marchandises à l'Île-du-Prince-Édouard. Le camionnage occupe une grande partie du secteur des transports.

- L'industrie touristique de l'Île-du-Prince-Édouard a subi une augmentation de 20% en partie liée au pont de la Confédération. Cette augmentation va-t-elle se poursuivre ou décliner? Il est évident qu'on peut se rendre et sortir de l'Île-du-Prince-Edouard un peu plus rapidement.

- On remarque une absence des produits d'exportation de Terre-Neuve. On importe beaucoup, mais les camions repartent vides. De plus en plus, les manufacturiers commencent à l'utiliser à leur avantage. Les régions rurales sont encore très mal desservies du côté des routes comparativement aux centre urbains. L'infrastructure routière n'est pas assez solide dans les régions rurales. Il y a aussi la question du temps qu'il faut pour entrer ou sortir de Terre-Neuve. Les services de transport aérien sont adéquats.

- Aux Îles Saint-Pierre et Miquelón, il semble y avoir des avantages dans l'exportation de produits. Certaines subventions du gouvernement français veulent permettre aux entreprises exportatrices d'être plus compétitives en leur offrant des avantages sur les douanes.

.../12

- Il y a des problèmes de transport au Nouveau-Brunswick et plus particulièrement dans l'industrie forestière. Les standards de poids sont très stricts en plus d'être différents dans chacune des provinces. Cette situation affecte grandement les produits de ressources naturelles en plus d'entraîner d'énormes coûts et des délais de livraison.

Le transport maritime

- Les mines à chaux de Terre-Neuve doivent compter dix jours pour exporter leur produit en Europe. C'est un peu trop pour être compétitif.

- Au Nouveau-Brunswick, le port de Belledune a un quai à cargo général. Les PME regroupées pourraient affréter des bateaux ensemble pour bénéficier du transport à partir de Belledune. L'industrie forestière pourrait se servir des installations de Belledune pour expédier ses marchandises.

- La Nouvelle-Écosse, en partenariat avec l'APECA, tente d'améliorer son système de transport pour des fins de développement économique. Quand il s'agit d'exporter des produits de la mer, c'est trop long en bateau et ce n'est qu'à Boston. Les usines ne veulent plus s'installer dans le sud-ouest de la Nouvelle-Écosse. L'aéroport de Yarmouth va fermer ses portes en 1999. L'industrie du transport nécessite des finances considérables pour installer des infrastructures non rentables sans une diversification de l'économie.

Partenariat

- Dans les régions rurales, faut-il établir des partenariats? C'est une approche souhaitable et parfois ça fonctionne entre entreprises semblables ou complémentaires. Il y a cependant un risque de compétitivité. Il serait important d'établir un réseau entre communautés francophones de l'Atlantique afin de capitaliser et d'envisager des partenariats valables.

- Le secteur touristique de l'Île-du-Prince-Édouard mise beaucoup sur les partenariats. Dans les autres secteurs de l'économie, on n'a pas exploré beaucoup une formule de partenariat.

- À Terre-Neuve, les partenariats sont à être exploités davantage et il va falloir que de tels partenariats surgissent.

- Au Nouveau-Brunswick, il existe des expériences de partenariat qui ont bien fonctionné et qui sont à l'origine de la croissance de certaines entreprises. Le Groupe Roy Consultants est une de ces firmes qui a grandi en créant des partenariats avec des firmes du même secteur, l'ingénierie.

.../13

- Aux Îles Saint-Pierre et Miquelon, les gens sont obligés de raisonner en partenariat. Comme la ressource humaine est limitée, il faut aller chercher des partenaires qui ont des spécialités pour combler tous les besoins. Les partenaires sont difficiles à trouver au Canada et c'est souvent en France qu'il faut aller chercher ces gens spécialisés. Le partenariat est indispensable et incontournable.

- Au Nouveau-Brunswick, le partenariat est quand même un phénomène qui débute et avec certains pays, on est forcé d'établir des partenariats. C'est la voie de l'avenir et il faut se préparer en conséquence pour saisir les occasions d'affaires. Un exemple de partenariat : un pays manufacture et l'autre s'occupe du montage.

Les centres d'excellence

- L'idée est intéressante pour le domaine de la formation comme les centres marins et de la tourbe qui sont affiliés au Centre universitaire de Shippagan.

- Faut-il doter les régions d'une certaine vocation? Dans la péninsule acadienne, les discussions sur le sujet n'ont pas abouti à des ententes. Ainsi, les gouvernements pourraient concentrer leurs efforts pour financer tel domaine, dans telle région.

- En France, tous ces centres se sont effondrés, mais ils ont permis la création des infrastructures pour les entreprises.

- Un centre d'excellence ne doit pas être un milieu stagnant; il lui faut plus qu'une façade. Un centre de recherche entouré d'entreprises d'importance va développer une masse critique et le concept peut être viable à ce moment-là. Cependant, il ne faut pas donner une vocation à une région, c'est brimer la libre entreprise.

- Il y a une différence entre un centre de recherche et un centre d'excellence. Attirer des entreprises, ce n'est pas une mince affaire. Il faut travailler avec les gens du milieu.

- Au Nouveau-Brunswick, NBTel a été le catalyseur des centres d'appels de la province.

Pour conclure sur les discussions de la table ronde

1. Il est important d'attirer les investissements et il est plus important encore de garder ces investissements dans nos régions.

2. Le potentiel de l'Atlantique est énorme et nous enregistrons des progrès au niveau des partenariats. Le concept est bien ancré dans le secteur privé.

.../14

3. L'APECA continue d'appuyer les études dans les secteurs de l'avenir tels que la technologie de l'information, la bio-technologie, etc.

Même si les défis existent au Canada atlantique, ce ne sont pas les obstacles qui devraient nous arrêter puisque la région a un potentiel extraordinaire.

Remerciements de la présidente.

CONCLUSION

Cette sixième table ronde francophone sur le développement économique des régions rurales et côtières a certes permis aux intervenants de mieux se connaître et de discuter des questions qui les touchent de près.

Réunis autour d'une même table, les intervenants en développement économique régional du Canada atlantique ont fait le point sur plusieurs sujets tels que l'importance d'un milieu porteur pour le développement local, la PME exportatrice et le développement régional, les moyens de transport, le transport maritime, le partenariat, les centres d'excellence, pour ne nommer que ceux-là.

Il apparaît évident que la mise en commun des expériences et des opinions en développement régional ne saurait qu'être bénéfique au développement économique du Canada atlantique. Le partenariat entre l'APECA et le CENB a produit cette sixième table ronde francophone sur le développement économique de nos régions et il pourrait s'agir d'un point de départ en vue de l'élaboration de politiques en matière de développement régional pour l'Atlantique.

ANNEXES

ANNEXE 1

TABLE RONDE FRANCOPHONE
Bathurst, N.-B.
les 7 - 8 octobre 1997

Liste des participants à la Table ronde

Participants:

Terre-Neuve	3
N.-É.	4
Î.-P.-É.	2
N.-B.	8
Saint-Pierre et Miquelon	1
Université de Moncton	2
CENB	2
APECA	8
	TOTAL 30

Terre-Neuve

1. Monsieur Robert Cormier
   Directeur général
   Association régionale de la côte ouest
   (ARCO)
   C.P. 190, R.R. #1
   La Grand' Terre, Terre-Neuve
   A0N 1R0

   Tél.: (709) 642-5254
   Téléc.: (709) 642-5164

   Résidence:
   C.P. 19
   Cap Saint-George, Terre-Neuve
   A0N 1E0

2. Monsieur Ali Chaisson
   Directeur général
   Fédération francophone de Terre-Neuve
   et Labrador
   265, rue Duckworth
   St. John's, Terre-Neuve
   A1C 5G9

   Tél.: (709) 722-0627
   Sans frais 1-800-563-9898
   Téléc.: (709) 722-9904

3. Madame Andrée Fougère Thoms
   L'Association francophone de
   Saint John's
   95, rue Le Marchant
   Saint John's, Terre-Neuve
   A1C 2H2

   Tél.: (709) 726-4900
   Téléc.: (709) 726-4900

   Résidence:
   16, rue Falkland
   St.John's, Terre-Neuve
   A1C 1V9

Nouvelle-Ecosse

1. Madame Irène D'Entremont
   Présidente
   MIT Electronics Inc.
   C.P. 735
   468, rue Main
   Yarmouth, Nouvelle-Écosse
   B5A 4K3

   Tél.: (902) 742-4332
   Téléc.: (902) 742-0006

2. Monsieur Edgar Samson
   Premium Seafoods Ltd.
   C. P. 39, Lower Road
   Arichat, Nouvelle-Écosse
   B0E 1A0

   Tél.: (902) 226-2633
   Téléc.: (902) 226-1263

3. Monsieur Ronald Robichaud
   Centre Jodrey
   Université Ste-Anne
   Pointe-de-L'Église, Nouvelle-Écosse
   B0W 1M0

   Tél.: (902) 769-3265
   Téléc.: (902) 769-0163
   Résidence: (902) 645-2218

   Résidence:
   C.P. 130
   Meteghan
   Comté de Digby
   Nouvelle-Écossse
   B0W 2J0

4. Monsieur Maurice Gauvin
   Féderation acadienne de la
   Nouvelle-Écosse
   1106, rue South Park
   Halifax, Nouvelle-Écosse
   B3H 2W7

   Tél.: (902) 421-1772
   Téléc.: (902) 422-3942

L'Île-du-Prince-Edouard

1. Madame Réjeanne Arsenault
   Les Maisons des Bouteilles
   C.P. 72
   Richmond, Île-du-Prince Édouard
   C0B 1Y0

   Tél.: (902) 854-2987
   Téléc.: -----

2. Monsieur Wilfred Arsenault
   Directeur général
   Société de développement de la Baie acadienne
   C.P. 67, (48, chemin Mill)
   Wellington, Île-du-Prince Édouard
   C0B 2E0

   Tél.: (902) 854-3439
   Téléc.: (902) 854-3099

Nouveau-Brunswick

1. Monsieur Jean-Jacques Roy
   Président
   Groupe Roy Consultant
   548, avenue King
   Bathurst, Nouveau-Brunswick
   E2A 1P7

   Tél.: (506) 546-4484
   Téléc.: (506) 548-2207

2. Monsieur Duane Woods
   Directeur général
   Les Scieries Chaleur
   R.R. # 1, Site 1, Boîte 15
   Belledune, Nouveau-Brunswick
   E0B 1G0
   Tél.: (506) 522-2246
   Téléc.: (506) 522-0230

3. Monsieur Rhéal Savoie
   Bouctouche Bay Industries Ltd.
   C.P. 427
   (Route 475, no. 2147)
   Bouctouche, Nouveau-Brunswick
   E0A 1G0

   Tél.: (506) 743-5455
   Téléc.: (506) 743-6729

4. Monsieur Camille Belliveau
   Belliveau, Pellerin & Associés
   79, chemin Sackville
   Shédiac, Nouveau-Brunswick
   E0A 3G0

   Tél.: (506) 532-2464
   Téléc.: (506) 532-5301

   Résidence:
   145, rue Smith
   C.P. 1604

5. Monsieur Éric Hall
   Mega Bleu Inc.
   C.P. 950
   Tracadie-Sheila, Nouveau-Brunswick
   E1X 1G7

   Tél.: (506) 358-6366
   Téléc.: (506) 358-2155

6. Monsieur Jean-Yves Thériault
   Directeur du Village acadien
   Village historique acadien
   C.P. 5550 (Route 11)
   Caraquet, Nouveau-Brunswick
   E1W 1B7

   Tél.: (506) 726-2600
   Téléc.: (506) 726-2601

7. Monsieur Sylvestre McLaughlin
   328, rue Highfield
   Moncton, Nouveau-Brunswick
   E1C 5R6

   Tél. (506) 388-4548
   Téléc.: (506) 388-9007

8. Monsieur Jacques Boucher Architecte
   Ltée
   Bureau 202
   1850, boulevard Vanier
   Bathurst, Nouveau-Brunswick
   E2A 3Y6

   Tél.: (506) 548-4826
   Téléc.: (506) 548-2060

Saint-Pierre et Miquelon

1. Monsieur Gérard Mercher
   Directeur
   Agence de Développement
   B. P. 4208 97500
   Saint-Pierre et Miquelon
   France

   Tél.: 011-508 41.71.14
   Téléc.: 011-508 41.71.15

Université de Moncton

1. Monsieur Pierre-Marcel Desjardins
   Titulaire de la Chaire d'études coopératives de l'Univ. de Moncton
   Édifice Taillon
   Université de Moncton
   Moncton, Nouveau-Brunswick
   E1A 3E9

   Tél.: (506) 858-4377
   Téléc.: (506) 858-4123

2. Monsieur Maurice Beaudin
   Directeur adjoint
   Institut canadien de recherche sur le développement régional
   Édifice Taillon
   Université de Moncton
   Moncton, Nouveau-Brunswick
   E1A 3E9

   Tél.: (506) 858-4467
   Téléc.: (506) 858-4123

Conseil économique du Nouveau-Brunswick

1. Madame Anne Bertrand
   Présidente
   Conseil économique du Nouveau-Brunswick
   Bureau 301
   200, rue Prospect
   Fredericton, Nouveau-Brunswick
   E3B 2T8

   Tél.: (506) 450-3325
   Téléc.: (506) 450-6333

2. Monsieur Ronald Drisdelle
   Directeur exécutif
   Conseil économique du Nouveau-Brunswick
   Bureau 314
   236, rue Saint-Georges
   Moncton, Nouveau-Brunswick
   E1C 1W1

   Tél.: (506) 857-3143
   Téléc.: (506) 857-9906

APECA

Ottawa:

1. Monsieur Martin Abrams
   Président, Bureau d'Ottawa
   Agence de promotion économique du
   Canada atlantique
   4e étage , 60, rue Queen,
   C.P. 1667 Succursale "B"
   Ottawa (Ontario)
   K1P 5R5

   Tél.: (613) 954-0428
   Téléc.: (613) 954-0429

2. Monsieur Marcel LeBreton
   Agence de promotion économique du
   Canada atlantique
   4e étage, 60, rue Queen
   C.P. 1667 Succursale "B"
   Ottawa,, Ontario
   K1P 5R5

   Tél.: (613) 954-3350
   Téléc.: (613) 954-0429

Siège social:

3. Monsieur David Slade
   Économiste en chef
   Agence de promotion économique du
   Canada atlantique
   644, rue Main, C.P. 6051
   Moncton, Nouveau-Brunswick
   E1C 9J8

   Tél.: (506) 851-6141
   Téléc.: (506) 851-7403

4. Monsieur Paul Landry
   Analyste de politiques
   Agence de promotion économique du
   Canada atlantique
   644, rue Main, C.P. 6051
   Moncton, Nouveau-Brunswick
   E1C 9J8

   Tél.: (506) 851-3815
   Téléc.: (506) 851-7403

APECA

Terre-Neuve:

5. Monsieur Wayne Quilty
   Agence de promotion économique du Canada atlantique
   11e étage, Cabot Place - Phase II
   10, Barter's Hill
   C.P. 1060, Succursale "C"
   St. John's, Terre-Neuve
   A1C 5M5

   Tél.: (709) 637-4477
   Téléc.: (709) 772-2712

Nouvelle-Écosse:

6. Monsieur Ben Ferguson
   Agence de promotion économique du Canada atlantique
   Pièce 600
   Central Guaranty Trust Tower
   1801, rue Hollis
   C.P. 2284, Succursale "M"
   Halifax, Nouvelle-Écosse
   B3J 3C8

   Tél.: (902) 426-9307
   Téléc.: (902) 426-2054

Nouveau-Brunswick (Bathurst):

7. Monsieur Claude Lapointe
   Agence de promotion économique du Canada atlantique
   Bureau de district du Nord-Est du N.-B.
   275, rue Main, Pièce 212B
   Place Harbourview
   Bathurst, Nouveau-Brunswick
   E2A 1A9

   Tél.: (506) 548-7420
   Téléc.: (506) 548-7720

Nouveau-Brunswick (Moncton):

8. Monsieur Laurent Léger
   Agence de promotion économique du Canada atlantique
   Bureau de district du Sud-Est du N.-B.
   644, rue Main
   C.P. 6051
   Centre de la Croix Bleue
   Moncton, Nouveau-Brunswick
   E1C 9J8

   Tél.: (506) 851-6276
   Téléc.: (506) 851-3961

ANNEXE II

CENTRE JODREY
pour entreprises

Les objectifs du Centre Jodrey sont d'offrir des services de conseils et d'avis à prix modique aux petites et moyennes entreprises du sud-ouest de la Nouvelle-Écosse et d'initier les étudiants universitaires aux opérations d'une entreprise.

Le Centre Jodrey représente un des éléments de la contribution de l'Université Sainte-Anne et de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique au développement économique régional.

Le Centre est fier de compter parmi son équipe les membres du Comité aviseur. Ceux-ci sont des membres solides de la communauté d'affaires de la région qui offrent des conseils précieux quant à l'opération du Centre Jodrey. Ces aviseurs offrent les connaissances et l'expertise acquises en faisant partie de nombreux autres comités et groupes de la communauté.

Parmi les partenaires, on retrouve : le bureau de développement de l'entreprise, le ministère provincial de développement économique et de tourisme, l'agence de renouvellement économique provinciale, le ministère de Développement des ressources humaines Canada, l'Université Sainte-Anne, Western Valley Development Authority, l'Agence de promotion économique du Canada atlantique et les municipalités de Clare et d'Argyle.

Services offerts à la clientèle du Centre Jodrey

- Consultation pour les entrepreneurs potentiels et les entrepreneurs qui veulent agrandir ou améliorer leur entreprise;
- Documentation au sujet des sources d'assistance disponibles dans la région;
- Appui à la préparation des plans d'affaires et de marketing pour les entreprises nouvelles;
- Banque de personnes ressources disponible au Centre;
- Sessions d'information préparées par les entrepreneurs.

ANNEXE III

L'importance d'un milieu porteur pour le développement local

Réflexion sur le développement rural présentée par

Maurice Beaudin

Directeur adjoint, Institut canadien de recherche sur le développement régional

Moncton, N.-B.

Professeur, Département d'économie

Université de Moncton

Table ronde francophone sur le développement rural

organisée par le Conseil économique du Nouveau-Brunswick Inc. et l'APECA

Bathurst, N.-B.

Le 8 octobre 1997

L'importance d'un milieu porteur pour le développement local

Depuis quelques années, au Canada comme dans les autres pays industrialisés, on s'évertue à trouver **de nouvelles formes de développement qui cadrent davantage avec les réalités des petites régions**. Pourquoi cet intérêt renouvelé envers les zones rurales ou périphériques? On l'explique par la formidable relève des petites et moyennes entreprises, alors que les grandes entreprises réduisent leurs effectifs et adoptent massivement les nouvelles technologies pour demeurer compétitives. Or, comme ces dernières ne créent plus d'emplois, c'est vers les PME locales et régionales qu'on se tourne. Et comme ces dernières constituent l'ossature de la plupart des zones rurales, on cherche désespérément à enclencher dans ces milieux considérés comme périphériques des processus de développement auto-entretenu.

Il s'agit pourtant d'une conséquence de la restructuration économique et non d'une explication causale. Cette restructuration a bouleversé nos systèmes de production qui, depuis les années 1930, reposaient sur les économies d'échelle et la production de masse. Résultat: les grandes organisations ont été vivement concurrencées par des unités de taille plus modeste dont l'organisation de la production était plus flexible. Cette nouvelle façon de produire a fait en sorte que les régions à forte tradition industrielle, où la grande entreprise intégrée régnait en maître, n'étaient plus à l'abri du déclin; de même, le nouvel environnement économique permettait à des régions dites périphériques de s'intégrer rapidement au réseau international de production et d'échanges. On a donc assisté à l'émergence de nouveaux espaces de production dans des régions jusqu'alors non ou faiblement industrialisées. On parle de la « troisième Italie », en référence au centre-nord de l'Italie (on y aurait identifié quelques 80 districts industriels localisés); des länders du sud de l'Allemagne; de la région Rhône-Alpes en France; des régions du « Sunbelt » aux États-Unis; de la région de la Beauce au Québec, de la région de Mondragon au Pays Basque espagnol (dynamisme construit autour du coopératisme), du dynamisme des PME de la région rurale agricole du Jutland au Danemark.

Ces expériences nous font réaliser qu'il est possible de renverser le climat de dépendance et de résignation qui, hélas, semble être le lot de beaucoup de régions. Car le développement, ça se passe avant tout dans la tête des gens, moyennant bien sûr certaines conditions. Quelles sont ces conditions ? Ce qui étonne le plus, c'est que la dotation en ressources naturelles n'apparaît ni une condition essentielle, ni même un ingrédient de poids. Des régions qu'on vient d'énumérer, la plupart sont effectivement pauvres en ressources naturelles.

Mais alors, d'où viennent leurs avantages comparatifs? Ils sont à chercher ailleurs, dans la mentalité, l'organisation sociétale, le leadership sur le plan communautaire et entrepreneurial, la présence et surtout la complicité du secteur institutionnel. Bref, les avantages comparatifs ne sont pas à chercher dans la dotation en ressources, non plus sur la possibilité de grandes économies d'échelle, mais plutôt dans le milieu, là où on réussit à mettre en interrelation (en symbiose) les divers éléments susceptibles de contribuer à l'émergence d'un dynamisme local et, ultérieurement, d'un dynamisme régional. On parlera, dans ce cas, de milieux innovateurs.

Ce qui est intéressant à retenir, c'est que les PME qui s'y développent ne sont pas limitées à l'économie de leur région. Au contraire, nombre d'entre elles sont fortement intégrées à l'économie mondiale. Or, il s'agit d'un critère fondamental dans l'optique du développement et de l'autonomie régionale.

L'entrepreneur et son milieu : la symbiose recherchée

La multiplication des petites et moyennes entreprises (PME) serait donc l'une des conséquences de la restructuration économique mondiale, c'est-à-dire, du passage d'une production standardisée de masse à une production flexible et diversifiée. Or, les PME, si elles tirent certains avantages liés à leur petite taille et à leur structure organisationnelle plus souple, disposent cependant de moins de ressources (financières et humaines) que les

grandes entreprises, tout en bénéficiant de moins d'économies d'échelle. Qui plus est, dans les milieux ruraux ou semi-ruraux, elles éprouvent beaucoup de difficultés à recruter et à maintenir un personnel hautement qualifié. Comme on sait, la ressource humaine est indispensable au dépistage et à l'adoption des nouvelles technologies dans l'entreprise. La présence d'un personnel qualifié est tout aussi important pour les volets marketing, distribution et commercialisation. Autre considération importante, la PME ne peut, au même titre que les entreprises de grande taille, se soustraire aux pressions concurrentielles accrues découlant de la mondialisation des échanges. Elle doit donc compter sur des avantages comparatifs de d'autre nature, et c'est au sein même de la région qu'elle parvient à les soutirer, en puisant ou en profitant du dynamisme émanant du milieu dans lequel elles opèrent. **En d'autres mots, la région immédiate d'implantation ou d'incubation de l'entreprise influe sur son mode d'organisation et, conséquemment, sur son dynamisme. Plus le milieu est dynamique (porteur), plus l'entreprise bénéficie d'avantages comparatifs non traditionnels, mais néanmoins bien réels.**

La question qu'on doit se poser à ce stade-ci est la suivante: est-ce que la simple présence d'un milieu dynamique peut constituer une panacée au développement économique des régions rurales? Les courants de pensée sont divers, voir même, opposés. En général, ils s'inscrivent à l'intérieur de deux mouvements : **le premier a pour postulat que le développement local repose sur un pari : l'exploitation d'un potentiel réel ou latent, mais demeuré caché, entravé.** On soutient que la situation actuelle est « sous-optimale » et que la mise en valeur des ressources locales, au sens large, se traduira par un développement positif du milieu. Cette notion intègre par ailleurs une forte composante de l'économie sociale en stipulant que la satisfaction des besoins sociaux est autant, sinon plus importante dans le modèle que les facteurs d'ordre économique ; on parlera dans ce cas de l'approche sociale ou communautaire, appelée communément « approche par les besoins ».

F2

L'autre mouvement s'articule autour de ce qu'il est convenu d'appeler l'« approche du marché ». Cette école de pensée se veut plus critique et peut-être également sceptique. Les soutenants de cette option disent qu'en matière économique, la seule clef de l'autonomie, c'est la compétitivité : elle passe par la mise en valeur des avantages comparatifs et par l'utilisation des technologies avancées, même si on doit les importer. On peut évidemment épouser l'un et l'autre de ces courants de pensée, mais, tout comme en politique, de plus en plus d'adeptes incorporent ces deux schémas de pensée, ce qui, à mon avis, semble correspondre davantage à la réalité.

Les ingrédients-clés pour un milieu dynamique

Bien que toutes les communautés ne soient pas au même niveau de développement et qu'elles présentent une multitude de situations, il est désormais largement accepté que pour qu'une stratégie de développement local ait du succès, il faut compter sur plusieurs éléments qui, de surcroît, doivent agir en symbiose. Les éléments les plus souvent mentionnés sont :

1) Le leadership (élite municipale, leaders locaux);
2) L'entrepreneuriat (entrepreneurs locaux, initiatives du milieu);
3) Le capital de risque (disposition du secteur financier, des institutions prêteuses);
4) L'encadrement et le support logistique (agences gouvernementales ou publiques);
5) Le support institutionnel (écoles, collèges communautaires, universités, hôpitaux, etc., autant pour formation que pour demande de biens et services)

En fait, on retrouve ici les mêmes ingrédients dans ce que les spécialistes du développement régional appellent des «milieux innovateurs». Ces éléments sont d'ailleurs familiers aux gens de terrain, comme la plupart d'entre vous. Sauf que la synergie devant découler de la mise en commun de ces facteurs n'est pas du tout apparente. Il y a souvent des blocages ou, à tout le moins, une mauvaise synchronisation de la part des différents facteurs.

Difficultés apparentes des régions à ressources

Par ailleurs, on constate des difficultés qu'on pourrait qualifier de «chroniques» dans nos régions à ressources qui, en plus d'être dépendantes de la grande entreprise et des transferts gouvernementaux, doivent composer avec une raréfaction de la ressource.

Mais qu'est-ce qui fait que les régions à ressources ont autant de difficultés à générer un dynamisme local ou, encore mieux, un milieu innovateur? On dit souvent qu'elles sont trop périphériques, trop isolées, qu'elles ne sont pas suffisamment peuplées. Ces facteurs ont certes plus ou moins d'influence selon le cas. Par exemple, la localisation peut s'avérer un facteur important pour des régions éloignées par des barrières naturelles ou ne disposant pas de réseaux de communications adéquats (ex: Îles-de-la-Madeleine, Basse-Côte-Nord, l'ouest de Terre-Neuve). Mais peut-on dire que la localisation est une contrainte majeure pour la Gaspésie, le Cap-Breton, le nord du Nouveau-Brunswick? Certainement pas. Peut-on également pointer du doigt la faible densité humaine, un autre argument souvent énoncé? Il est difficile d'y répondre, mais le dynamisme entrepreneurial n'est souvent pas lié aux avantages de l'urbanisation.

Par exemple, le Cap-Breton est comparable à bien des égards (taille, population, ressources) au nord du Nouveau-Brunswick, sauf que la région est beaucoup plus urbanisée (65% comparativement à 40% tout au plus pour le Nord NB), ce qui, d'après la théorie économique, devrait lui conférer un net avantage en matière d'entrepreneurship. Or, c'est plutôt l'inverse qu'on observe, l'entreprenariat étant beaucoup plus présent et plus diversifié dans le nord du Nouveau-Brunswick. Aux États-Unis, les régions à problème ne sont pas vraiment les zones rurales, mais plutôt les régions péri-urbaines. Les facteurs de densité et de localisation n'auraient donc qu'une influence limitée, voire minime.

Cela étant dit, on doit s'interroger sur les difficultés qu'éprouvent les régions à ressources dans le contexte de la restructuration économique. Au cours des années 60 et 70, les régions à ressources ont bénéficié d'une demande mondiale en forte expansion, tout en recevant une aide massive des gouvernements pour mettre en valeur leurs ressources naturelles. Or, la demande internationale a beaucoup évolué depuis en raison de

changements fondamentaux dans la demande, mais aussi en raison d'une offre plus grande et surtout plus sophistiquée. D'autre part, les régions à ressources ne peuvent plus compter comme avant sur l'aide généreuse des gouvernements pour adapter leurs industries.

Elles ne peuvent donc plus autant qu'avant profiter de leur dotation en ressources pour générer des emplois et des revenus. Et ce, alors même que la concurrence internationale est plus vive que jamais. D'abord en raison de la globalisation des marchés et de la montée des pays nouvellement industrialisés. Mais le facteur le plus influent est sans doute les progrès technologiques qui ont été spectaculaires au cours des dix dernières années, notamment dans le domaine de l'informatique et des communications, ce qui a eu pour effet de réduire considérablement les coûts liés au transfert technologique. Si bien que toute entreprise, quelle que soit sa taille ou sa localisation, peut profiter des nouveautés techniques ou organisationnelles pour améliorer sa productivité, innover et compétitionner sur les marchés mondiaux. D'autre part, on assiste à une forte poussée de la production mondiale de produits de base.

Par exemple, les produits primaires et semi-transformés du bois, de métaux et de minéraux a augmenté de 30% au cours des années '80; la majeure partie de cette hausse s'est produite dans les pays du Tiers-monde. Les progrès dans l'agro-alimentaire ont été encore plus spectaculaires : la soi-disante «révolution verte» des années '80 a permis à plusieurs grands pays ayant d'énormes besoins alimentaires de s'auto-suffire et même d'exporter leurs surplus. Même constat au niveau des produits de la mer, avec le développement accéléré de la culture marine et l'exploitation intensive de zones de pêche jusque-là partiellement exploitées. Les réels compétiteurs des producteurs de saumon du sud du Nouveau-Brunswick ne sont pas les producteurs écossais ou norvégiens, pourtant les pionniers dans l'élevage du saumon, mais des producteurs dans des pays en développement comme le Chili. Ces pays qu'on dit «en voie d'industrialisation rapide», sont non seulement bien dotés en richesses naturelles (partiellement ou peu exploitées), mais ils ont su utiliser les nouvelles technologies et sont en mesure d'accéder aux marchés internationaux avec des produits de bonne qualité et surtout moins onéreux.

Attention, il n'y a pas que la dotation en ressources. L'abondance et la facilité (proximité) d'exploitation, la main-d'oeuvre qualifiée mais néanmoins bon marché, les normes environnementales pratiquement inexistantes, sont autant de facteurs favorables pour ces régions au chapitre de l'exploitation primaire. Le plus souvent, d'ailleurs, les grandes

entreprises d'exploitation sont des filiales dont la maison-mère est localisée dans un quelconque pays industrialisé.

Dans un tel contexte, doit-t-on conclure que la dotation en ressources naturelles s'avère plus un handicap qu'un bienfait ? Absolument pas. **Les industries exportatrices jouent un rôle vital dans nos économies (au moins 30% du PIB des provinces de l'Atlantique). Mais il s'agit pour l'essentiel de produits non transformés ou semi-transformés.** Prenons l'exemple des produits de la mer.

Les provinces de l'Atlantique en ont exporté pour 1,9 milliard de dollars en 1995, dont 1,5 milliard de dollars (80%) n'avaient subi qu'une légère transformation (produits de première transformation). Comme le disait Michael Porter, il n'y a rien de mal à exporter des ressources naturelles, mais une part trop grande des matières premières non transformées dans les exportations signifie que l'industrie n'a pas su améliorer son avantage comparatif, ni l'étendre à la technologie de la transformation ainsi qu'à la commercialisation et au soutien de produits plus sophistiqués dérivés des ressources naturelles. Pire, les régions dépendantes envers les matières brutes ou semi-transformées sont exposées aux variations des prix mondiaux des produits de base, au remplacement des technologies et à l'apparition de concurrents à prix de revient moins élevé. Donc, selon Porter, l'exploitation des ressources naturelles n'est pas inférieure en soi aux autres types d'activités, à condition qu'on y observe une productivité élevée et en forte croissance.

Il faut donc jouer de prudence lorsqu'on fait allusion à la soi-disante «dépendance sur les ressources». **Le Cap-Breton, l'ouest de Terre-Neuve, la Gaspésie, le sud-ouest de la Nouvelle-Écosse, le nord du Nouveau-Brunswick, pour n'en nommer que quelques-unes, ne sont pas plus dépendantes envers leurs ressources naturelles que Moncton, Fredericton, Saint-Jean, Halifax et St. John's sont dépendantes du secteur public.** Soyons donc plus avisés.

Les ressources naturelles sont encore à la base des économies des régions rurales des Maritimes et nous avons la chance de disposer de certaines exclusivités commerciales qui nous permettent de maintenir nos parts de marché et également de maintenir les prix. Le problème n'est pas là, au contraire. Sauf que **la ressource, dans les conditions actuelles d'exploitation, peut de moins en moins remplir son rôle moteur dans l'économie**. Qui

plus est, la raréfaction de la ressource arrive à un bien mauvais moment, alors que la concurrence n'a jamais été aussi vive, notamment de la part des pays en voie d'industrialisation rapide.

Comment surmonter ces contraintes, si ce n'est que par la diversification des produits et surtout leur valorisation. Or, le cheminement vers une plus forte valeur ajoutée de nos ressources est une problématique complexe qu'on a bien du mal à mettre en pratique. Ce qui ne veut pas dire impossible. Plusieurs entreprises dans les domaines du bois ouvré, dans le domaine horticole, dans le domaine de la tourbe, dans la transformation du poisson, ont su innover à leur manière dans le but de valoriser davantage la ressource disponible. Certaines entreprises vont même jusqu'à importer la matière brute pour l'incorporer dans leur production à valeur ajoutée.

Saviez-vous, par exemple, que les provinces de l'Atlantique ont importé pour plus de 400 millions de dollars de produits marins en 1995 ? Non pas des produits en conserve ou des mets préparés pour les grandes chaînes d'alimentation, mais essentiellement des produits primaires faiblement transformés (plus de 80% étaient des produits n'ayant subi qu'une première transformation) servant à alimenter nos usines en manque de matières premières. On importe bien sûr des États-Unis (167 M$), mais également de Russie (89 M$), de l'Islande (46 M$), des pays scandinaves (47 M$), de Chine (8 M$), de Thaïlande (8 M$). FPI à elle seule importe annuellement 30 000 tonnes de matières premières à transformer (morue de la mer de Barents, goberge de l'Alaska, ou encore, des produits élaborés tels des crevettes décortiquées et de la chair congelée de mollusques de Thaïlande). Voilà une preuve tangible de la restructuration économique mondiale.

L'importance d'épauler les régions rurales

De toute évidence, on ne peut se désintéresser des zones rurales, ne serait-ce qu'en raison de leur proximité des ressources naturelles, ou encore, de leur poids démographique. Voyons le premier point.

Le monde rural, par définition, est un espace de ressources. Au Canada, peut-être plus qu'ailleurs, les ressources naturelles sont à la base du peuplement des régions. Comme on l'a déjà mentionné, les industries exportatrices jouent un rôle vital dans l'Est canadien, en générant entre 25-30% du PIB. Les exportations de produits issus des ressources naturelles comptent pour au-delà de 50% des exportations. Est-ce qu'il faut en déduire une trop forte dépendance? Certainement pas. Ce qu'il faut faire, au contraire, c'est de maximiser l'apport de ces ressources en tablant d'une part sur l'innovation et, d'autre part, sur l'agressivité commerciale. Mais il faut aussi améliorer la productivité interne des entreprises. Dans le domaine agricole, par exemple, on assiste à une révolution dans les mentalités: après l'«agriculteur-ouvrier» et l'«agriculteur-technicien», on est passé à l'«agriculteur-personne d'affaires». Au Québec, les entreprises agricoles réduisent leurs coûts d'opération en joignant les *Coopératives d'utilisation de machinerie en commun (CUMC)*, un phénomène de plus en plus répandu. Cette logique du partage des coûts vaut autant dans les autres secteurs d'activités liés aux ressources. Ce qui est important n'est pas d'avoir le plus beau troupeau, la meilleure dépeçeuse mécanique, le plus beau bateau de pêche, mais plutôt le meilleur rendement sur son investissement. Et si la mise en commun des outillages et, pourquoi pas, de certaines ressources humaines, peut aider à améliorer les marges de profit et augmenter ainsi son niveau de compétitivité, alors on fait une bonne affaire.

À part la dotation en ressources naturelles, il y a une autre raison pourquoi on ne peut se désintéresser du monde rural, c'est à cause de son poids démographique. Qu'on se le dise, il y aura toujours une certaine population désireuse de vivre et de travailler en milieu rural ou semi-rural.

En effet, 28% de la population dans les pays de l'OCDE, soit 240 millions de personnes, vit dans des régions essentiellement rurales (proportion de ruraux >50%); un autre 32% vit dans des régions dites intermédiaires (>15%<50% de ruraux). Au Canada, le tiers (33%) de la population réside dans des régions à dominance rurale. Bien qu'on observe une faible vitalité démographique en milieu rural, un phénomène causé par l'attrait urbain et l'émigration des jeunes ruraux, on observe partout une étonnante ténacité du monde rural. Aux États-Unis, on assiste apparemment à un regain ou à une regénérescence des milieux

ruraux; entre 1992 et 1994, en deux ans seulement, la population rurale a augmenté de 1,2 million de personnes. C'est autant que durant toute la décennie 1980. Ces gains sont essentiellement attribuables à l'immigration (retour des émigrants). Les raisons ? Elles sont multiples, mais on croit que l'expansion urbaine est telle qu'elle rend la vie de plus en plus difficile (criminalité, coûts du logement, pollution, stress, etc.), si bien que les avantages liés à l'emploi urbain (choix de métier, d'entreprise, salaires et promotions) ont de plus en plus de mal à compenser les inconvénients de l'urbanisation.

Pour une stratégie d'accompagnement

Nous venons de voir que le milieu a un rôle primordial à jouer dans toute stratégie de développement axée sur le partenariat et l'entrepreneurriat. Mais qu'est-ce qui contribue à l'émergence d'un milieu, *a fortiori*, d'un milieu innovateur? Une chose est certaine, le milieu ne se crée pas spontanément : il est plutôt fonction d'une histoire, d'une culture, d'une accumulation de ressources, etc. Ainsi, l'aspect organisation du territoire-milieu par l'entremise des principaux décideurs est un facteur de base, pour ne pas dire un facteur clé. Un spécialiste du développement local disait récemment que « le processus collectif d'amélioration de l'environnement immédiat par les organisations privées, publiques et collectives endogènes devient, de toute évidence, une pièce maîtresse dans la création d'un milieu innovateur » (M.-U. Proulx, 1992). Le phénomène de renaissance économique du Grand Moncton aurait grandement profité de cette synergie locale de la part des divers intervenants face au défi de la restructuration au cours des années 1980.

Il reste que l'entrepreneuriat demeure l'élément central de l'adaptation économique régionale : un partenariat sans entrepreneuriat aura des effets plutôt limités. L'esprit d'entreprise, la recherche, des projets innovateurs sont les meilleures garanties pour l'avenir, car le partenariat, quoique nécessaire, n'est pas suffisant pour faire face au défi de la mondialisation. **Mais il faut être bien conscient que l'entrepreneur actuel ou potentiel n'est pas un acteur isolé socialement et culturellement, mais bien un individu en étroite dépendance et en intense interaction avec son milieu. L'ambiance**

ou le climat incitatif de ce milieu devient un élément très important pour l'émergence, le soutien et la réussite de l'acte entrepreneurial.

S'il est un critère à retenir dans l'élaboration d'une stratégie de soutien ou d'encadrement aux régions rurales, c'est bien l'importance de la coordination des efforts. On s'entend aussi pour dire que les régions rurales sont loin d'être homogènes; on y retrouve à la fois des poches de pauvreté et des îlots économiquement prospères. Elles ne sont pas non plus forcément rurales puisqu'on y trouve des zones urbanisées, par ailleurs susceptibles de jouer le rôle de catalyseurs au niveau régional. Par conséquent, toute stratégie sur le plan régional doit non pas simplement tenir compte des contraintes ou des besoins des localités rurales, mais tout autant des centres régionaux, et vice-versa.

Enfin, les types d'intervention doivent être adaptés en fonction des circonstances de chacun. C'est aux acteurs et entrepreneurs locaux qu'il appartient de définir leurs objectifs et leurs priorités, de même que les besoins pour y parvenir.

Il faut bien distinguer, cependant, entre les « besoins » et les « potentiels ». Il est relativement simple de s'attaquer aux « besoins » puisque n'importe quel indicateur socio-économique permettra de les reconnaître. Il n'est pas aussi évident de définir les « potentiels ».

En guise de conclusion, il importe de rappeler que le concept de développement endogène semble constituer une solution de rechange séduisante aux problèmes structurels des économies périphériques. De nombreux travaux lui accordent une large place. Dans l'ensemble, les théories et approches récentes reconnaissent à la fois l'importance du capital humain et celle de facteurs de production plus qualitatifs (entreprenariat, ingéniosité, cohésion sociale, partenariat, etc.). Ces facteurs sont souvent associés à la question d'identité culturelle et collective. De manière générale et constante associe-t-on *viabilité*

ou *adaptation* à la notion *culturelle*. Pour avoir examiné la situation des zones marginalisées aux États-Unis, Ron Schaffer (1989) y voit quatre éléments essentiels à l'adaptation :

a) une attitude positive envers le changement;
b) une certaine dose d'insatisfaction (ne pas se contenter du statut quo) de la part des acteurs et dirigeants locaux;
c) une forte coopération intra-communautaire;
d) une expérience acquise dans le domaine de l'adaptation et de l'organisation du développement.

La question culturelle s'insère donc en filigrane dans ce qu'il convient d'appeler le *cadre réceptif et réactif* que constitue le processus d'adaptation communautaire. Croire à sa communauté et à ses potentiels économiques, ne pas avoir peur des changements, s'organiser, communiquer, établir des partenariats, voilà tous des ingrédients couramment mentionnés dans la littérature. L'identité - le processus d'identité culturelle - peut jouer un rôle inestimable dans la modernisation des régions rurales. Il reste que pour «mettre le territoire en état de produire», comme le dit si bien Bernard Vachon (1991), il faut une nouvelle logique de développement, « une logique qui ne se limite pas aux seules lois de la mécanique économique pure et dure, mais qui y intègre des dimensions sociales, culturelles et environnementales».

Le message est on ne peut plus clair. Étant donné plusieurs faiblesses structurelles, **les régions à ressources doivent pouvoir compter sur les pouvoirs publics. Il ne s'agit pas ici d'encourager la dépendance, mais plutôt d'aider à créer un environnement favorable qui permette à l'industrie de fonctionner efficacement. Et c'est au niveau du soutien et de l'encadrement à l'entreprenariat qu'il importe de canaliser tant les énergies que les moyens**. La capacité d'adaptation au changement des

entreprises est l'un des facteurs clés de l'ajustement des économies aux nouvelles conditions de concurrence. Le développement de groupements ou de réseaux locaux de petites entreprises, autonomes mais interdépendantes, joue à cet égard un rôle capital. Le développement régional et local sera de plus en plus fonction de la capacité à offrir un environnement global adapté, cohérent avec le niveau d'organisation élevé qu'on exige au sein des entreprises elles-mêmes.

En ce sens, la nouvelle démarche consiste à rapprocher l'action gouvernementale des citoyens. Il faut assurer une plus grande responsabilisation des communautés tout en travaillant à accroître le partenariat État-régions. Et les secteurs à privilégier sont généralement les suivants: 1) les moyens de transport et de communications; 2) les technologies souples (adaptées aux petites unités de production); 3) ainsi que la formation et l'entraînement du personnel.

L'économie dans laquelle nous opérons est constituée d'une mosaïque de petites unités de production de biens et services oeuvrant à petite échelle, mais de plus en plus interdépendantes. L'efficacité des entreprises dans nos régions dépend en grande partie de leur capacité et de leur rapidité à réagir face aux changements, face à la concurrence. D'où l'importance d'être en tout temps bien informé, de pouvoir compter sur des moyens de communications efficaces et, bien sûr, sur une main-d'oeuvre qualifiée capable de s'adapter à un environnement du travail en perpétuels changements. S'il est une justification à l'intervention des gouvernements, c'est à ce niveau qu'elle doit s'articuler.

ANNEXE IV

PME exportatrice et développement régional

Pierre-Marcel Desjardins
Titulaire, Chaire d'études coopératives
Professeur, Département d'économie
Université de Moncton

Table ronde francophone sur le développement rural
organisée par le Conseil économique du Nouveau-Brunswick Inc. et l'APECA
Bathurst, N.-B.

Le 8 octobre 1997

PME exportatrice et développement régional

INTRODUCTION

Les petites et moyennes entreprises (PME) se retrouvent très souvent au centre des discussions lorsque vient le temps de parler de création d'emplois et de développement régional. Le fait que les PME au Canada soient responsables de 80% des nouveaux emplois créés n'est certainement pas étranger à la popularité des PME. Cette présentation a également pour focus les PME, mais dans un contexte quelque peu différent du contexte normalement proposé. Ainsi, nous nous attarderons aux PME exportatrices dans le contexte des efforts de développement régional en général et de développement rural en particulier.

Dans un premier temps, nous allons effectuer un survol de notre environnement économique. Par la suite, nous examinerons le concept de développement régional en faisant ressortir certaines des différences entre la réalité urbaine et la réalité rurale. Dans une troisième section, nous présenterons quelques exemples généraux de PME exportatrices. Finalement, avant de conclure, nous présenterons quelques éléments qui pourraient être pertinents dans des efforts de développer les PME exportatrices.

CERTAINES CARACTÉRISTIQUES DE NOTRE ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE

On entend très souvent des personnalités politiques indiquer que l'objectif de leur gouvernement est de créer un environnement économique favorable au développement et à la croissance du secteur privé. Dans cette section, nous allons justement nous pencher sur cet environnement qui influence justement nos activités économiques.

Une économie globale

Une différence fondamentale entre l'économie de 1997 et celle d'il y a 20, 40 ou 140 ans est le caractère global de l'économie d'aujourd'hui. Ce n'est pas que le commerce international soit un phénomène nouveau, bien au contraire. Rappelons-nous que depuis le début de la présence européenne en Acadie, nous avons toujours vendu nos produits à l'étranger. La différence la plus importante entre l'économie d'aujourd'hui et celle d'hier, c'est la vitesse. De plus, cette vitesse ouvre la porte à toutes sortes d'éventualités.

Alors que lorsque la reine Victoria régnait sur un empire sur lequel le soleil ne se couchait jamais, on se retrouve aujourd'hui avec un monde de la finance qui est actif 24 heures par jour. On retrouve également des firmes qui, avec leurs succursales un partout sur le globe, ont toujours des bureaux ouverts.

Et ces changements ne se limitent pas à l'information et aux services. Ce sont aussi les biens qui circulent plus rapidement. Nous vivons donc dans un monde de plus en plus rapide où les distances sont, dans les faits, de plus en plus réduites. Bref, nous vivons dans une économie globale.

Un nouveau rôle pour l'état

Depuis une quinzaine d'années, nous avons connu, dans la plupart des pays occidentaux, un changement plus ou moins important du rôle de l'état. Les ratés du modèle keynésien - avec la stagflation des années 1970s - et les déficits importants et soutenus ont fortement contribué à ce changement de perception.

Ceci dit, j'ajouterai qu'il pourrait fort bien y avoir un retour du pendule d'ici quelques temps. Ainsi, il me semble que la population est généralement de moins en moins prête à accepter un retrait de l'état qui se traduit très souvent pas d'importants sacrifices pour plusieurs.

Des changements démographiques

Un phénomène qui prend rapidement de l'importance est relié aux changements démographiques. Alors que l'économie des 50 dernières années fut celle de la famille, celle des prochaines années devrait être celle des retraités.

Les "baby boomers" ont été enfants, puis parents. Ils sont de plus en plus grands-parents, mais leur poids démographique reste très important. On avait une économie axée sur les produits et services qu'ils avaient besoin. Dorénavant, on aura toujours une économie axée sur les produits et services qu'ils ont besoin... mais ces besoins seront différents.

Le Canada atlantique, une région très rurale

Comme dernier point concernant notre environnement économique, soulignons que la région du Canada atlantique est beaucoup plus rurale que la moyenne canadienne. Ainsi,

49% de la population du Canada atlantique demeure dans des régions rurales, alors que ce pourcentage n'est que de 33% pour l'ensemble du pays. Chiffre tout aussi éloquent, 96% des quelque 892 communautés du Canada atlantique ont moins de 10 000 habitants.

DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL: UNE RÉALITÉ URBAINE ET UNE RÉALITÉ RURALE?

Depuis la révolution industrielle, on a plus souvent qu'autrement considéré que les régions urbaines étaient économiquement favorisées par rapport aux régions rurales. La révolution industrielle elle-même, d'ailleurs, comprenait un déménagement massif de la main-d'oeuvre agricole vers les industries des centres urbains.

Dans plusieurs manuels et études, on retrouve très souvent une liste d'arguments décrivant les avantages des régions urbaines. On en peut mentionner quelques-uns:

- marché important: alors que les marchés des régions rurales sont limités, ceux des régions urbaines comprennent un nombre beaucoup plus élevé de consommateurs.
- Infrastructure: les centres urbains possèdent des infrastructures autant économiques (ex: aéroports, ports, écoles, universités, centres de recherche, etc.) que sociales (ex: sports, culture, loisirs, etc.) qui favorisent le développement économique.
- Services aux entreprises: on retrouve plus de services aux entreprises dans les régions urbaines que les régions rurales. Ces services souvent sources d'expertise essentielle au développement des entreprises en général sont particulièrement importantes pour les entreprises exportatrices.
- Économies d'agglomération: il existe finalement un ensemble de facteurs que les économistes qualifient d'économies d'agglomération. Celles-ci incluent une main-d'oeuvre abondante, un accès rapide à d'importantes sources d'information, des avantages reliés à la présence d'autres firmes de son secteur, etc.

En même temps, on a trop souvent tendance à présenter les régions rurales d'un point de vue négatif. On peut penser au portrait que l'on peint de la région rurale comme faisant face à un déclin incontournable lié à l'exode d'une part importante de sa population. Ce phénomène est souvent lié à la restructuration importante du secteur des ressources.

Ce portrait ne colle cependant pas à la réalité moderne des économies rurales. Il faut avouer que les régions rurales font face à des défis de taille. Mais ces défis ne sont pas insurmontables. De plus, la situation est loin d'être homogène, c'est-à-dire la même partout.

Finalement, il ne faudrait pas oublier que les régions rurales ont des atouts de taille qui peuvent grandement contribuer à leur développement économique.

Le rôle de discuter de l'économie des ressources revient à Maurice Beaudin. Je m'en voudrais cependant de ne pas mentionner que les divers secteurs des ressources sont loin d'être morts! En fait, on y retrouve très souvent une fondation solide qui peut même servir de tremplin pour d'importants efforts de développement régional.

Parmi d'autres facteurs favorables aux régions rurales, on peut mentionner la qualité de vie, l'espace et les nouvelles technologies.

La qualité de vie que l'on retrouve dans les régions rurales se compare très favorablement à celle des centres urbains, surtout les plus gros. Nous n'avons qu'à mentionner des termes comme pollution, congestion, criminalité et impersonnalité pour nous en rendre compte.

Les importants espaces que l'on retrouve dans les régions rurales présentent également des avantages. Ceux-ci existent d'ailleurs autant pour les individus que pour les entreprises.

Finalement, les nouvelles technologies pourraient s'avérer un important atout pour les régions rurales. En effet, ces nouvelles technologies peuvent créer dans des régions rurales certains avantages que l'on ne retrouvait souvent auparavant que dans des centres urbains. On peut utiliser l'internet, par exemple. Cet outil très important de communication et de cueillette d'information peut tout aussi bien être utilisé en région rurale qu'en région urbaine. En réduisant les distances, l'autoroute électronique réduit également l'écart qui pourrait exister entre le rural et l'urbain.

Une bonne illustration de ceci est la nouvelle génération de spécialistes qui travaillent pour des grosses boîtes à New York ou Los Angeles mais qui préfèrent vivre au Vermont, au Wyoming ou en Idaho. Avec un téléphone, un télécopieur et un modem, il n'y a souvent pas plus de " distance " entre le 15e et le 16e étage qu'entre cet édifice et une multitude de points dans le monde.

PME EXPORTATRICE : QUELQUES EXEMPLES

Après avoir discuté de la réalité qui nous entoure, examinons quelques exemples. Nous pouvons débuter ce rapide survol en examinant un cas près de nous. Dans le sud du Nouveau-Brunswick, on retrouve un secteur où de nombreuses PME sont actives sur les marchés d'exportation. L'industrie de l'aquaculture en général et de l'élevage du saumon en particulier nous présente en fait deux symboles. D'une part, on y voit la preuve qu'un secteur avec de nombreuses PME peut effectivement prospérer sur les marchés internationaux. De plus, on y retrouve la preuve que toutes les initiatives gouvernementales ne sont pas nécessairement mauvaises : ce secteur fut développé grâce aux programmes gouvernementaux.

Un deuxième cas se retrouve au Danemark. Dans ce petit pays européen, on retrouve 98% des emplois du secteur privé dans des petites et moyennes entreprises, ce qui représente - de loin - le niveau le plus élevé en Europe. De plus, le Danemark a une des économies les plus " exportatrices " du monde occidental.

On pourrait être surpris de constater qu'on ne retrouve pas, au Danemark, de districts industriels où ces PME se regroupent pour tenter de bénéficier d'économies d'agglomération. On retrouve, en fait, de nombreux réseaux régionaux, nationaux et internationaux. Ces réseaux, autant formels qu'informels, procurent aux PME danoises les outils nécessaires pour survivre.

Dans les faits, les PME danoises utilisent l'information qu'elles acquièrent de leurs réseaux et peuvent en tirer grand profit grâce à leur flexibilité. Étant de taille réduite, ces entreprises sont en mesure de répondre très rapidement aux variations du marché. C'est cette quête de répondre aux exigences du marché qui en fin de compte leur permet de réussir comme elles le font.

Notre troisième exemple est celui de la " troisième Italie ", c'est-à-dire de la région moins économiquement développée qui se trouve au sud de Rome. On y retrouve groupé autour de certains centres (souvent des villages) des nombreuses PME qui se spécialisent dans la production d'une catégorie de biens. On a donc des vêtements fabriqués à Prato, de la céramique à Sesto et Montelupo, de l'équipement agricole à Reggio Emilia, des chaussures près d'Ancona, etc.

Contrairement au cas danois, on se retrouve donc ici avec des petits districts industriels. Certains de ceux-ci ont des conditions rudimentaires et des salaires peu élevés. D'autres possèdent toutes les dernières technologies et ont des PME performantes sur les marchés internationaux.

Un facteur qui est similaire au cas danois est l'importance des réseaux. Dans ce cas, toutefois, on tente de maximiser l'impact local, alors que les réseaux danois accordaient moins d'importance à ceci. En Italie, on retrouve donc souvent dans un même district une " chaîne hiérarchique " où plusieurs entreprises " mettent les mains à la pâte " avant que le produit atteigne le marché final.

Il est intéressant de noter que la tâche de coordonner l'ensemble de la production dans les diverses PME et d'organiser le marketing est confiée à des agents. Ils font le lien entre les PME et transmettent l'information sur les tendances récentes de consommation sur les marchés internationaux.

Autre facteur intéressant, les études ont trouvé que les PME de la " troisième Italie " ont connu plus de succès à exporter leurs produits sur les marchés internationaux qu'à accroître leur part du marché national ou encore qu'à diversifier leur production.

QUELQUES ÉLÉMENTS FONDAMENTAUX

Ces quelques exemples de succès chez des PME exportatrices font ressortir quelques éléments fondamentaux.

L'importance de l'information

L'obtention de l'information pertinente est devenue une condition de succès. Que ce soit pour le développement de produits, de techniques de production ou de nouveaux marchés, il est essentiel d'avoir la bonne information pour réussir.

Une étude a d'ailleurs démontré que les PME utilisent moins les moyens " traditionnels " d'obtenir de l'information que les grandes entreprises. Alors que ces dernières utiliseront souvent des rapports publiés par les divers paliers gouvernementaux sur les marchés internationaux, les PME chercheront à obtenir l'information directement par le biais de visites, de foires ou de contacts personnels.

Importance des réseaux

Ceci nous amène justement à notre prochain point, l'importance des réseaux. D'une part, ces réseaux peuvent nous fournir l'information pertinente sur les marchés, produits et services qui nous intéressent. Ces réseaux peuvent également être très utiles pour nous aider " à faire des affaires ".

Innovation

L'innovation devient de plus en plus le nerf de la guerre. Il n'est toutefois pas nécessaire de générer ces innovations nous-mêmes. Ce qui est fondamental est d'y avoir accès. À ce sujet, une étude a révélé que les secteurs qui bénéficient normalement le plus des innovations sont des secteurs autres que celui pour lequel l'innovation était initialement destinée.

Ceci nous amène à la question de l'innovation, la recherche et le développement (R&D) et les transferts technologiques. Les PME ont rarement les moyens propres pour générer des transferts technologiques, encore moins d'effectuer de la R&D. Serait-il alors souhaitable pour les gouvernements de cibler cet aspect dans leurs politiques de développement régional et d'aide à l'entreprise ?

Ouverture sur le monde

Être une PME exportatrice implique une ouverture sur le monde. On ne considère plus alors la globalisation de l'économie exclusivement comme une menace, mais surtout comme une source d'opportunités. C'est en fait un changement d'attitude tout à fait particulier qui est requis pour être une PME exportatrice qui connaît du succès.

CONCLUSION

Le développement régional généré par des PME exportatrices est donc possible. Il existe de nombreux exemples de succès. N'empêche que ce n'est pas facile ni automatique.

Mais, avec entre autres une bonne combinaison de dynamisme entrepreneurial, de coopération entre entreprises, de politiques gouvernementales pertinentes et efficaces, rien ne devrait empêcher l'émergence de cette PME exportatrice qui pourrait générer l'activité économique nécessaire pour contribuer au développement de nos collectivités.

ANNEXE V

La création d'entreprises dans les régions rurales : Expérience canadienne

Préparé par

l'Agence de promotion économique du Canada atlantique

Ottawa

Table ronde francophone sur le développement rural

organisée par le Conseil économique du Nouveau-Brunswick Inc. et l'APECA

Bathurst, N.-B.

Le 8 octobre 1997

La création d'entreprises dans les régions rurales : Expérience canadienne

AVANT-PROPOS

L'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA) a préparé le présent rapport en collaboration avec les organismes fédéraux responsables du développement régional, soit le Bureau fédéral de développement régional - Québec (BFDR(Q)), le ministère de la Diversification économique de l'Ouest (DEO), l'Initiative fédérale du développement économique du Nord de l'Ontario (FEDNOR), Industrie Canada (IC), le Secrétariat rural d'Agriculture et Agroalimentaire Canada, de même que Développement des ressources humaines Canada.

Ce document donne un aperçu des moyens mis en oeuvre par le Canada pour favoriser la création d'entreprises dans les régions rurales[1]. Même si 77 % de la population canadienne vit dans des villes, plus de 90 % de la masse continentale est rurale. Le nombre d'habitants des régions rurales varie considérablement d'une province à l'autre. Au Canada atlantique, par exemple, où près de 49 % de la population vit en région rurale, le développement économique est synonyme de développement rural; 96 % des quelques 892 collectivités comptent moins de 10 000 personnes.

Dans le cadre du fédéralisme canadien, les deux ordres de gouvernement (fédéral et provinces) s'emploient à promouvoir la création d'entreprises. Voici des exemples d'initiatives mixtes axées sur la création d'entreprises dans les régions rurales :

1. les organisations locales qui travaillent à mettre en place une infrastructure locale propice à la création d'entreprises;

2. l'aide aux entreprises et aux associations de gens d'affaires afin de créer de nouvelles entreprises ou de favoriser l'expansion de celles qui existent déjà;

3. l'information sur les programmes fédéraux et provinciaux d'aide aux entreprises et d'information sur les marchés nationaux et internationaux.

---

[1] Une collectivité est dite rurale si sa densité de peuplement est inférieure à 150 personnes le kilomètre carré. Une région est rurale si plus de 50 % de sa population vit dans des collectivités rurales.

I. Démographie des entreprises dans les régions rurales

L'économie de la plupart des régions rurales au Canada est encore en grande partie fondée sur la récolte et la transformation des ressources. De plus, une proportion importante des collectivités rurales dépend d'une seule industrie (en général l'exploitation forestière, la pêche, l'agriculture ou l'exploitation minière). C'est ce qui explique que les régions rurales n'ont pas, aussi rapidement que les régions urbaines, créé des entreprises et développé une dynamique des affaires en général. L'emploi dans de nombreux secteurs (les ressources et le tourisme par exemple) est saisonnier, ce qui engendre un fort taux de chômage en hiver. L'essor de nouveaux secteurs comme ceux des logiciels et des multimédias s'est essentiellement produit dans les grandes régions urbaines. Les nouvelles industries, par exemple les centres de soutien technique informatique, ont tendance à s'installer dans les villes où elles peuvent facilement trouver un grand nombre d'employés qualifiés. Certaines régions rurales voisines (à moins de 40 kilomètres) de centres urbains ont tendance à profiter de leur proximité d'une vaste réserve de main-d'oeuvre et de capitaux.

La situation au Canada atlantique illustre bien ce phénomène. Entre 1991 et 1995, le taux moyen de croissance du nombre d'entreprises pour la région s'est élevé à 11,1 %. Le nombre d'entreprises dans les régions rurales a augmenté de 8,7 % tandis qu'il a en général augmenté de 13,3 % dans les régions urbaines. Cette différence a été encore plus remarquable dans certaines provinces, par exemple l'Île-du-Prince-Édouard où les régions urbaines ont affiché un taux de croissance de 8 % et les régions rurales, un faible 1,3 %.

Les recherches donnent à penser que le taux de roulement des entreprises est très élevé partout au pays. Une étude nationale[2] a en effet montré qu'entre 1981 et 1987, un tiers (33,5 %) des petites et moyennes entreprises (PME)[3] situées dans les collectivités de moins de 10 000 personnes ont fermé leurs portes. Reportez-vous au tableau 1. Les collectivités de 10 000 à 100 000 personnes ont perdu 38,8 % de leurs entreprises, tandis que les centres urbains de plus de 100 000 personnes ont perdu 42,2 % des PME actives. Les nouvelles entreprises créées sont venues compenser ces

---

[2] M. J.S. McVey, Growth of Small and Medium-Sized Business: a rural-urban comparison, cité dans Rural and Small Town Canada, Ray D. Bollman (éd.), Thompson Educational Publishing, Inc., 1992.

[3] Une PME s'entend, dans la présente, d'une entreprise dont le chiffre d'affaires est inférieur à 50 millions de dollars par année.

pertes pendant la même période. Environ 48,8 % de toutes les entreprises des collectivités de moins de 10 000 personnes, 48,1 % des collectivités de 10 000 à 100 000 personnes et 54,5 % des villes de plus de 100 000 personnes en 1987 n'existaient pas en 1981. Dans l'ensemble, ces chiffres illustrent très bien le dynamisme sous-jacent de la création d'entreprises.

Tableau 1
Démographie des PME par taille des collectivités, entreprises nouvelles et inactives en pourcentage du nombre total d'entreprises, du nombre de PME par millier d'habitants, 1981-1987

1987

Taille de la collectivité	Entreprises inactives	Nouvelles entreprises	Nombre d'entreprises
Moins de 10 000	33,5 %	48,8 %	18,4
Entre 10 000 et 100 000	38,8 %	48,1 %	30,9
Plus de 100 000	42,2 %	54,5 %	28,8

La même étude a également révélé que la création d'entreprises est plus considérable dans les grandes villes. Dans les collectivités de moins de 10 000 personnes, le nombre de PME se situe à 18,4 par millier d'habitants (de 12,4 au Canada atlantique à 22,7 dans l'Ouest canadien). Dans les villes de 10 000 à 100 000 personnes, ce nombre s'élève à 30,9 entreprises par millier et à 28,8 dans les villes de plus de 100 000 personnes (de 18,3 au Canada atlantique à 35,6 dans l'Ouest canadien).

Les entreprises des petites collectivités rurales ont tendance à se faire plus nombreuses dans les industries productrices de biens tandis que dans les grandes villes, les entreprises appartiennent davantage au secteur des services. Cette constatation est logique si l'on pense à la forte dépendance du Canada rural à l'égard des ressources naturelles. Les PME qui produisent des biens représentent 34,5 % des PME des petites collectivités rurales, alors qu'elles ne représentent que 21 % des entreprises dans les grands centres métropolitains.

Il existe peu de statistiques sur la création d'entreprises dans les régions rurales. Même si des données statistiques pouvaient être extraites des vastes bases de données

de Statistique Canada, le temps et les ressources nécessaires pour ce faire sont inabordables. La demande de renseignements sur les entreprises rurales est maintenant à la hausse et les aspects sociaux et économiques des régions rurales suscitent de plus en plus l'intérêt des chercheurs. Ce nouvel intérêt pourrait entraîner une publication régulière de données statistiques et commerciales spécifiques au Canada rural.

II. Moyens d'action pour stimuler la création d'entreprises

Au Canada, le développement économique dans les régions rurales relève principalement de quatre organismes régionaux du gouvernement fédéral : l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA), le Bureau fédéral de développement régional - Québec (BFDR(Q)), le ministère de la Diversification économique de l'Ouest (DEO) et l'Initiative fédérale du développement économique du Nord de l'Ontario (FEDNOR). Finalement, d'autres ministères fédéraux offrent des programmes conçus spécialement pour les régions rurales, même si ces programmes visent souvent des secteurs ou des industries. L'Initiative du renouveau économique rural d'Agriculture et Agroalimentaire Canada est un effort du gouvernement fédéral pour élargir le spectre des réponses aux enjeux ruraux en préconisant une collaboration interministérielle pour la solution des problèmes auxquels fait face le Canada rural.

Voir le développement économique dans l'optique d'un portefeuille assure une plus grande cohésion et une meilleure synergie dans la prestation de services axés sur la clientèle aux entreprises, partout au pays. Les quatre organismes régionaux et le ministère de l'Industrie travaillent de concert, par le biais de comités mixtes, pour maximiser les avantages économiques pour toutes les régions canadiennes.

1. Organisations locales

Les initiatives de développement économique des collectivités sont fondées sur un partenariat entre les gouvernements (fédéral et provinces) et les organisations locales. Par organisation locale, on entend toute organisation qui sert une région géographique qui compte plusieurs collectivités rurales (on pourrait également utiliser l'expression d'organisation de comté). Le développement économique des collectivités fait partie intégrante de la stratégie économique du gouvernement fédéral pour les régions. Au

Canada atlantique seulement, le financement de l'APECA pour le développement économique des collectivités avoisine les 30 millions de dollars par année. De surcroît, les gouvernements provinciaux consacrent sept autres millions de dollars aux termes d'ententes fédérales-provinciales.

Le ou les gouvernements financent généralement en partie les organisations locales qui consacrent temps, expertise financière et connaissances de l'économie locale aux entreprises. Ces initiatives sont les principales activités fédérales conçues spécialement pour favoriser le démarrage de PME dans les régions rurales du pays. Voici quelques-unes des initiatives les plus importantes :

- **Exemple de pratique exemplaire : les corporations locales de développement économique (CLDE)**

Les corporations locales de développement économique (CLDE)[4] sont des organisations de développement économique des collectivités rurales qui offrent une variété de services aux petites entreprises et aux collectivités, notamment des prêts, des conseils et du counselling, de même que de la planification économique locale. Le counselling est tout particulièrement important, car les recherches donnent à penser que le taux de survie des entreprises est plus élevé quand le financement est appuyé par du counselling et de la formation. L'APECA, FedNor, BFDR(Q) et DEO offrent des fonds de fonctionnement et de placement à quelque 240 CLDE au Canada rural.

Les CLDE touchent quasiment toutes les régions rurales du pays et représentent le plus important engagement du gouvernement fédéral spécifiquement axé sur le monde rural pour contribuer à la création d'entreprises dans ce secteur. Les CLDE sont des organismes sans but lucratif dirigés par des conseils d'administration composés de gens d'affaires locaux. Les décisions relatives aux prêts sont prises par des conseils locaux de crédit. Les CLDE possèdent au total plus de 438 millions de dollars dans leur portefeuille de crédit, y compris 122 millions de dollars de nouveaux prêts en 1996-1997. Plus de 16 000 emplois ont été créés ou maintenus grâce aux activités des CLDE en 1996-1997.

---

[4] On les appelle sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC) à l'extérieur du Canada atlantique.

Les CLDE sont reliées les unes aux autres de même qu'avec d'autres organismes d'aide à l'entrepreneuriat et à la mise en valeur des PME. De nombreuses CLDE offrent également le programme d'aide au travail indépendant (ATI). Le ministère fédéral du Développement des ressources humaines (DRHC) a lancé le programme ATI en 1992 à l'intention des prestataires d'assurance-emploi. Des chômeurs peuvent s'avérer des entrepreneurs potentiels : nombre d'entre eux sont motivés ou possèdent des compétences techniques, mais n'ont pas accès à du financement à faible coût. Le programme ATI a été créé pour offrir une aide financière aux travailleurs sans emploi désireux de lancer leur propre entreprise. Depuis le début du programme, un nombre important de sans-emploi ont pu lancer leur propre entreprise, au coût moyen pour le gouvernement d'environ 20 000 $ par entreprise.

Les activités de crédit des CLDE ont été particulièrement fructueuses. Avec l'aide des conseils de crédit composés de gens d'affaires locaux, la plupart des CLDE ont réussi un très haut niveau de rendement à cet égard. Le rendement du portefeuille de crédit des meilleures CLDE égale ou dépasse celui des banques commerciales. Pendant l'exercice 1996-1997, le ratio des pertes pour le portefeuille total de crédit des CLDE au Canada atlantique n'a été que de 3,6 %.

L'excellence du travail des CLDE dans la prestation des programmes d'aide aux entreprises a donné lieu à des ententes d'exécution d'autres programmes au nom de certains gouvernements provinciaux. De même, des organismes régionaux ont conclu des accords avec les CLDE pour offrir un certain nombre de programmes. Par exemple, au Canada atlantique, les CLDE offrent le programme de capitaux de démarrage pour les jeunes dans les régions rurales et, à Terre-Neuve, elles seront invitées par les centres de services aux entreprises du Canada à participer à un programme d'action directe pour diffuser, dans les régions rurales, l'information à l'intention des entreprises et les services à guichet unique.

Dans l'Ouest canadien, les CLDE assurent un accès local au Fonds de diversification de l'économie de l'Ouest dans les régions rurales. Les fonds qui intéressent principalement les régions rurales sont les suivants :

- divers fonds communautaires de prêts à l'investissement, en collaboration avec sept SADC de la Colombie-Britannique, permettent à ces sociétés de mettre à profit des ressources du secteur privé pour augmenter le capital de financement à la disposition des entreprises locales dans les régions rurales de la Colombie-Britannique;

- le Fonds de biotechnologie agricole de 30 millions de dollars, créé en collaboration avec la Banque Royale, offre des prêts aux entreprises qui utilisent des procédés biologiques améliorés pour mettre au point des produits pour les soins de santé humaine, l'innocuité des aliments, la nutrition, un meilleur apport énergétique et un meilleur environnement;

- quatre fonds distincts pour des produits agricoles à valeur ajoutée offrent précisément du financement pour les activités de transformation de produits agricoles primaires qui leur ajoutent de la valeur. Ces fonds totalisent 90 millions de dollars répartis en trois fonds créés avec des banques commerciales et un dernier fonds de 50 millions de dollars avec la Société du crédit agricole (organisme fédéral).

Au Québec, les SADC assurent également le volet du développement économique des collectivités de la Stratégie du poisson de fond de l'Atlantique dans les régions rurales touchées par la fermeture de la pêche à la morue. Le but visé : diversifier et stabiliser l'économie des collectivités touchées, par la création et l'expansion des PME. Les 54 SADC du Québec investiront annuellement 23 millions de dollars dans plus de 750 nouveaux projets au cours des cinq prochaines années. Ce montant devrait entraîner des investissements totaux de 126 millions de dollars chaque année, assez pour créer ou maintenir 6 000 emplois par année au Québec.

- **Conseils de développement économique régional**

Au Canada atlantique, l'APECA appuie un réseau d'organisations communautaires qui s'occupent principalement de planification économique et de counselling auprès des entreprises. Ces organisations portent différents noms selon les provinces : par exemple, sociétés de développement régional en Nouvelle-Écosse, conseils de zone à Terre-Neuve et commissions de développement économique régional (CDER) au Nouveau-Brunswick. Ce sont des organismes indépendants dirigés par un conseil d'administration nommé par les municipalités (administration locale élue responsable des villes et villages). Le financement est assuré par le biais d'ententes de COOPÉRATION fédérales-provinciales. Leur raison d'être est le développement économique à l'échelle de comté, et non pas à celles des localités. Ces organismes ont été créés pour établir, à l'échelle locale, des partenariats entre les entreprises, les collectivités et les gouvernements afin d'évaluer les besoins de chaque région dans les provinces, d'élaborer des stratégies et de mettre en oeuvre des projets de développement économique.

2. Programmes

Les programmes de développement des entreprises offrent de l'aide au démarrage et à l'expansion des entreprises. Certaines initiatives mises de l'avant en vertu de ces programmes sont conçues pour offrir une aide financière directe et faciliter l'accès aux capitaux aux entrepreneurs qui souvent éprouvent des difficultés à trouver les fonds nécessaires pour lancer une entreprise ou prendre de l'expansion. Ce problème est particulièrement percutant pour le démarrage et l'expansion des PME dans les régions rurales où il existe peu d'établissements de crédit. Voici certains exemples de ces programmes.

- **Aide directe aux entreprises**

C'est l'un des types de programme qui existe depuis le plus longtemps dans le domaine du développement économique régional. Le concept a évolué au fil des ans pour y tenir compte de la progression vers un secteur privé axé sur la technologie, concurrentiel à l'échelle mondiale et basé sur l'information. En règle générale, les contributions, tant fédérales que provinciales, versées aux entreprises du secteur privé sont maintenant entièrement remboursables sur un certain nombre d'années. Ces programmes visent le développement économique à long terme et sont conçus pour aider les entreprises à devenir plus concurrentielles à l'échelle nationale et internationale.

La plupart des programmes d'aide directe se subdivisent en plusieurs volets qui répondent à une vaste gamme de besoins financiers, techniques et informatifs. Par exemple, le Programme de développement des entreprises de l'APECA offre de l'aide (prêt remboursable sans intérêt) pour le démarrage, l'expansion ou la modernisation d'entreprises, l'innovation, la recherche-développement, la formation, la productivité et des améliorations de la qualité, l'expansion du commerce et le marketing.

Les statistiques compilées par la Direction générale des programmes de l'APECA montrent que 70 % des emplois créés par les entreprises avec l'aide de l'APECA l'ont été dans des régions rurales. Ce chiffre est considérable quand on sait que les entreprises des régions rurales ne représentent que 46,9 % du nombre total des entreprises au Canada atlantique.

Les exemples de réussite sont nombreux dans les régions rurales. Au sud-ouest du Nouveau-Brunswick, l'APECA a aidé à mettre en place une très importante industrie de salmoniculture. Plus de 75 salmonicultures prospères, avec les industries connexes

d'alimentation, de transformation et autres services réalisent un chiffre d'affaires annuel total supérieur à 100 millions de dollars, créant des emplois pour plusieurs centaines de personnes.

La fabrique de gants d'un petit village de pêche au large de la côte de Terre-Neuve, collectivité dévastée par l'effondrement de la pêche à la morue, est une autre histoire de réussite. Avec l'aide de l'APECA, l'usine, la plus importante à fabriquer des gants au Canada, a pris de l'expansion quatre fois en quatre ans et compte maintenant 90 travailleurs.

Au Québec, le programme IDÉE-PME du BFDR(Q) a appuyé avec succès la création d'entreprises dans les régions rurales et urbaines. Depuis avril 1995, 33,1 % de tous les projets appuyés par le programme IDÉE-PME étaient mis en oeuvre dans des régions rurales (dans une province où seulement 22 % de la population vit à l'extérieur des villes). Des investissements de 4,9 millions de dollars du programme IDÉE-PME ont entraîné des investissements totaux de 17,5 millions de dollars.

Le BFDR(Q) a conclu des partenariats financiers avec la Banque de développement du Canada (BDC - organisme fédéral), la Banque Royale du Canada et d'autres, dont le Mouvement des caisses Desjardins. Le BFDR(Q), conjointement avec le Mouvement des caisses Desjardins, a créé un programme de crédit pour l'accès à la technologie à l'intention des PME nouvelles ou en expansion dans des secteurs comme l'agroalimentaire, la biotechnologie, l'environnement et l'exploitation forestière.

- **Ententes fédérales-provinciales**

Les ententes fédérales-provinciales sur le développement régional sont des partenariats entre le gouvernement fédéral, les gouvernements provinciaux et le secteur privé qui visent à instaurer un meilleur contexte pour la croissance économique dans toutes les régions canadiennes.

L'un des objectifs des ententes fédérales-provinciales est de veiller à ce que chacune des régions d'une province donnée puisse participer pleinement à la croissance économique de l'ensemble de la province, compte tenu de ses forces économiques relatives. On met surtout l'accent sur les régions où les disparités économiques sont les plus prononcées.

Un bon exemple d'une entente fédérale-provinciale type est l'Entente de COOPÉRATION Canada-Nouvelle-Écosse sur la diversification économique qui,

entre autres choses, accorde l'aide financière pour la création et l'exploitation de sociétés de développement régional en Nouvelle-Écosse. Plus de 60 % des projets financés dans le cadre du volet de développement économique des collectivités de l'Entente sont réalisés dans de petites collectivités rurales de pêcheurs. Parmi les projets financés dans les collectivités rurales, citons :

i. **le Village historique acadien de Pubnico.** On a approuvé le financement de la construction d'un village historique acadien à Pubnico ouest afin de représenter le mode de vie des Acadiens de 1653 à 1800. Selon les prévisions, ce projet d'un million de dollars attirera des touristes dans la région, contribuera à la mise en place d'installations de services connexes et favorisera l'activité économique.

ii. **la Société de développement de Western Valley - Projet d'écotourisme de la langue de terre de Digby.** Le financement servira à faire de la langue de terre et des îles de Digby une destination de premier choix en écotourisme et en voyage d'aventure. Le projet, qui consiste en une trousse de ressources écotouristiques et en la cartographie numérique des régions côtières dont pourra se servir l'industrie touristique, s'appuie sur une industrie déjà solide et en croissance dans la région de Digby.

- **Entrepreneuriat**

L'entrepreneuriat est un objectif bien connu du développement régional au Canada. Comme d'autres efforts de développement économique dans les régions rurales, il est axé sur les PME. Cette insistance s'explique par le fait que ces dernières créent 80 % des nouveaux emplois. Les recherches donnent à penser que les nouvelles entreprises et les nouveaux emplois sont souvent créés par les gens dans les collectivités où ils vivent.

Le travail autonome offre des possibilités d'emploi et une stabilité économique dans les régions rurales, où les autres solutions de rechange sont en général peu nombreuses. L'action gouvernementale vise à s'assurer que les entrepreneurs éventuels ont la volonté d'agir, bénéficient d'une gamme de possibilités et peuvent acquérir les compétences nécessaires en affaires et en gestion.

L'entrepreneuriat est devenu un volet important des activités de l'APECA au Canada atlantique. En 1990, on a créé le service du développement de l'entrepreneuriat et un directeur a été embauché pour le diriger. Une importante campagne d'éducation et de sensibilisation à l'entrepreneuriat a considérablement sensibilisé le public au démarrage d'entreprises comme solution de carrière viable. Les efforts pour instaurer

une culture de l'entrepreneuriat ont été accélérés de manière spectaculaire par la télévision. Une série sur l'entrepreneuriat, en anglais et en français, a tenu l'affiche pendant plusieurs années d'affilée.

Pour inculquer encore davantage la culture de l'entrepreneuriat, on s'est employé à la faire connaître dans les écoles. Il existe maintenant des cours d'entrepreneuriat pour les élèves de la 7e à la 12e année, des livres d'histoire et du matériel de projets pour les écoles primaires (de la maternelle à la 6e année). Les résultats ont été très favorables. Un sondage réalisé en 1995 a révélé que 20 % des élèves ont indiqué qu'il était fort probable qu'ils soient un jour propriétaires de leur propre entreprise.

Les centres d'entreprise des femmes, créés en vertu de l'Initiative des femmes entrepreneures du ministère de la Diversification de l'économie de l'Ouest, assurent un lien direct entre les femmes des localités rurales et les services offerts par ces centres. L'Initiative a pour but d'améliorer la gamme des services aux entreprises et le financement offert aux entrepreneures de l'Ouest canadien. Par le biais d'un réseau de centres dans chacune des provinces de l'Ouest, l'Initiative offre du counselling et aide les clientes à avoir accès à la formation, au réseautage et à l'encadrement. Les centres offrent de plus des prêts aux entreprises qui appartiennent à des femmes ou qui sont gérées par elles. Au Manitoba, environ le tiers des prêts consentis jusqu'à maintenant par l'Initiative ont été faits à des femmes en région rurale.

- **Programmes d'adaptation : diminution des stocks de poisson**

Plus de 52 000 travailleurs des pêches de la côte de l'Atlantique ont été touchés par la diminution des stocks de morue et autres poissons de fond, de même que par le moratoire qui s'en est suivi. Quatre-vingt-quatorze pour cent des personnes visées par ce moratoire vivent au Canada atlantique, les autres 6 % vivent au Québec. La province la plus touchée est Terre-Neuve avec 36 000 travailleurs des pêches déplacés (69,2 % du total). Le marché du travail de la province de Terre-Neuve a été gravement perturbé, car le nombre actuel de travailleurs des pêches touchés représente 15 % de toute la main-d'oeuvre provinciale.

Un programme quinquennal (Stratégie du poisson de fond de l'Atlantique) a été conçu pour aider les collectivités et les pêcheurs à s'adapter au déclin de la pêche au poisson de fond. Il se subdivise en plusieurs volets : soutien du revenu des travailleurs des pêches touchés (pêcheurs et travailleurs des usines de poisson), développement économique des collectivités, formation et rachat des permis. Environ 27 000 personnes feront appel à la Stratégie pour obtenir un soutien de leur revenu d'ici la fin du programme en mai 1998.

Par suite d'une diminution grave des stocks de saumon du Pacifique, le ministère de la Diversification de l'économie de l'Ouest a entamé des discussions avec les SADC pour déterminer des projets qui, selon ces dernières, aideraient les pêcheurs et leurs collectivités à s'adapter aux répercussions de la diminution des stocks de saumon du Pacifique. Depuis le début de 1997, DEO a travaillé en collaboration avec les SADC pour appuyer le développement économique des collectivités et aider les entrepreneurs locaux à créer des emplois dans les collectivités côtières touchées.

- **Fonds canadien d'adaptation et de développement rural (FCADR)**

Le Fonds canadien d'adaptation et de développement rural est une initiative d'Agriculture et Agroalimentaire Canada pour faciliter l'adaptation sectorielle et améliorer la capacité du secteur à diversifier les marchés et à s'y implanter, tout en améliorant les possibilités au Canada rural. Les programmes d'adaptation donnent aux secteurs agricole et agroalimentaire du Canada rural les outils nécessaires pour acquérir et utiliser des connaissances, des compétences et de la formation, tout en créant des possibilités pour les travailleurs et leur collectivité.

3. Services aux entreprises

Les gouvernements au Canada ont cessé d'offrir une aide directe aux entreprises pour s'orienter davantage vers ce qu'on appelle les services immatériels comme le counselling. D'autres programmes ont pour objet d'améliorer l'accès à l'information sur les programmes fédéraux ou provinciaux d'aide aux entreprises et à fournir des renseignements sur les marchés étrangers. Voici quelques exemples de ces initiatives :

- **Centres de services aux entreprises du Canada (CSEC)**

Les CSEC, guichets uniques des programmes et services gouvernementaux dans toutes les principales régions métropolitaines du pays, constituent une initiative interministérielle et intergouvernementale pour offrir des services et de l'information aux petites entreprises. Les CSEC sont gérés par des organismes fédéraux régionaux. On peut obtenir des renseignements en se rendant sur place, en téléphonant, en écrivant ou en envoyant du courrier électronique par le biais d'Internet au CSEC le plus proche. L'effectif des centres se compose de fonctionnaires fédéraux et de fonctionnaires provinciaux. Des discussions sont actuellement en cours pour étendre ces services aux régions rurales dans de nombreuses parties du pays. Par exemple, à Terre-Neuve, les corporations locales de développement des entreprises (CLDE)

assureront une grande partie de l'aide et des renseignements aux petites entreprises que seuls les CSEC pouvaient offrir auparavant.

- **Programme d'accès communautaire**

Le Programme d'accès communautaire, offert par Industrie Canada, a pour objet de permettre à un nombre accru de collectivités rurales d'accéder à Internet. En 1996, on a permis l'accès public à Internet dans quelque 380 collectivités rurales. Le but visé est, d'ici l'an 2000, de relier à l'autoroute de l'information 5 000 collectivités rurales dont les populations varient de 400 à 50 000 personnes. En tireront profit les particuliers comme les entreprises qui vivent dans des régions où l'accès à l'information est difficile.

- **Service canadien d'information rurale (SCIR)**

Le SCIR, offert par Agriculture et Agroalimentaire Canada, fournit un vaste éventail de renseignements aux personnes qui vivent dans les régions rurales. Il offre de l'information sur le démarrage d'une entreprise, les programmes et les services offerts à la jeunesse rurale, les programmes et les services fédéraux à la disposition des Canadiens, etc. Il fait office de guichet unique pour l'information rurale et l'accès à d'autres services d'information canadiens. Son site web est lié à d'autres sites ruraux sur Internet au Canada et ailleurs dans le monde. Le SCIR peut aussi offrir des services de référence et des services consultatifs.

III. Évaluation

1. Organisations locales

On a très peu fait spécifiquement pour les projets axés sur les organisations locales. Une évaluation réalisée il y a quatre ans a montré que les activités de crédit des sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC) étaient très efficaces. Une autre évaluation des corporations locales de développement économique (CLDE) aura lieu l'an prochain au Canada atlantique. On peut cependant évaluer le rendement d'un programme en place sans évaluation officielle. Par exemple, le rendement des CLDE est étroitement surveillé par les organismes régionaux. Les CLDE remplissent actuellement des rapports statistiques trimestriels qui renseignent sur les services assurés, les prêts, les emplois créés et les activités de développement économique des collectivités. Elles soumettent également des plans d'affaires annuels que les organismes régionaux examinent pour assurer l'uniformité entre les régions. Les

organismes régionaux peuvent ainsi analyser régulièrement le rendement des CLDE et corriger les problèmes dès qu'ils surviennent.

2. Programmes

On a évalué l'efficacité et la rentabilité de certains programmes en fonction des objectifs atteints. Les évaluations « officielles » sont habituellement réalisées par des firmes externes afin d'obtenir des résultats indépendants et crédibles. Ainsi, des grandes sociétés comptables nationales comme Price Waterhouse et Coopers & Lybrand se sont vues demander d'évaluer les grands programmes de l'APECA comme le Programme de développement des entreprises (PDE) et le Programme de COOPÉRATION (ententes fédérales-provinciales). Statistique Canada a aussi participé à la réalisation d'un sondage auprès des entreprises qui reçoivent de l'aide au titre des deux programmes.

Les auteurs des rapports ont conclu que les deux programmes avaient beaucoup aidé le secteur privé à créer et à maintenir des emplois dans la région de l'Atlantique. Ils ont estimé que le Programme de développement des entreprises avait contribué à créer ou à maintenir 50 400 emplois depuis la création de l'APECA (de 1987 à 1996). Le programme de COOPÉRATION a aidé le secteur privé à créer ou à maintenir 28 500 autres emplois tandis que diverses autres activités ont contribué à créer ou à maintenir 3 110 emplois. Le total global se chiffre donc à 82 010 emplois, la plupart d'entre eux dans des régions rurales.

On a constaté que le taux de survie des entreprises qui ont reçu l'aide de l'APECA était de loin supérieur au taux de survie général moyen des PME dans la région. Ainsi, le taux de survie des nouvelles entreprises créées en 1990 était seulement de 32 % trois ans après. Par comparaison, 62 % des entreprises qui ont reçu l'aide de l'APECA étaient encore en activité en 1993. Voilà pourquoi l'APECA continue à axer ses efforts sur les PME.

Certaines activités sont évaluées au moyen de sondages. Par exemple, la proportion de la population qui a l'intention de lancer une entreprise au cours des deux prochaines années constitue un indicateur de l'efficacité du volet sensibilisation du public de l'initiative en faveur de l'entrepreneuriat au Canada atlantique. Les sondages ont fait ressortir une augmentation dans les intentions à cet égard de 7 % à 14 %, de 1991 à 1995.

3. Services aux entreprises

On a récemment évalué les centres de services aux entreprises du Canada atlantique au moyen d'entrevues avec le personnel et les clients. L'expert-conseil, Conseils et Vérification Canada, a conclu que l'information recueillie montre que les centres aident les clients à prendre des décisions d'affaires éclairées et simplifient l'accès aux services gouvernementaux offerts aux entreprises. L'examen révèle aussi que les centres comblent une lacune dans l'aide gouvernementale aux entreprises en offrant de l'information, de l'orientation et de l'aide générale à celles qui ne sont pas admissibles à d'autres programmes fédéraux ou provinciaux.

Conclusion

L'expérience canadienne mène à quelques conclusions :

1. L'approche canadienne en matière de développement des entreprises dans les régions rurales est large et englobe tout un réseau d'organisations locales, de programmes et de services aux entreprises. Par conséquent, une stratégie intégrée est essentielle pour que les efforts de tous les intervenants soient complémentaires et économiques. Grâce à un guichet unique qui donne accès aux programmes et aux services de développement économique, les organismes régionaux contribuent à un modèle simplifié de développement économique des collectivités, axé sur le service à la clientèle.

2. Le développement des entreprises dans les régions rurales est un processus à long terme. La plupart des programmes et des ententes fédérales-provinciales sont quinquennaux, vu le processus permanent d'adaptation inhérent tant pour les particuliers que pour les industries.

3. Un aspect important du développement économique des collectivités est la nécessité d'une démarche ascendante, c'est-à-dire qui stimule le potentiel de développement des entreprises dans chaque région en faisant participer les intervenants locaux et provinciaux. C'est la raison pour laquelle le programme d'entrepreneuriat au Canada atlantique a mis tant d'énergie à intégrer l'entrepreneuriat aux programmes scolaires.

4. Compte tenu des compétences fédérales et provinciales, il est essentiel que les gouvernements travaillent de concert et en partenariat avec d'autres intervenants. Les collectivités rurales du pays ont besoin de l'aide de diverses sources dont les organismes de développement économique, les établissements d'enseignement, les organismes sociaux et le secteur privé pour profiter pleinement des occasions de croissance et de développement. Il existe plusieurs types de partenariats qui ont fait leurs preuves au Canada : les ententes fédérales-provinciales, les initiatives fédérales d'aide aux collectivités comme les corporations locales de développement économique, les ententes entre les banques commerciales et le fédéral, etc. Un rapport d'un comité permanent de la Chambre des communes intitulé « *Tenir compte de la réalité rurale* » a récemment fait état de la nécessité des partenariats et décrit l'importance du développement économique dans les régions rurales, tout comme la nécessité d'offrir aux entreprises rurales un meilleur accès aux capitaux.

Il a été [illegible] ont porté fruit pour le démarrage et l'expansion des PME rurales. Ces efforts se poursuivront si tous les gouvernements s'engagent toujours à travailler avec le secteur privé à créer des emplois et à stimuler le développement des entreprises au Canada rural.